

**PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA BIDIK MISI FAKULTAS ILMU
PENDIDIKAN DAN FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

TUGAS AKHIR SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Pendidikan



Oleh :
Ade Lilik Maslihah
NIM 13104241045

**PROGRAM STUDI BIMBINGAN DAN KONSELING
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2017**

**PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA BIDIK MISI FAKULTAS ILMU
PENDIDIKAN DAN FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

Oleh:

Ade Lilik Malihah
NIM 13104241045

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bentuk-bentuk perilaku konsumtif, faktor pendorong perilaku konsumtif, dan cara pemenuhan biaya dalam pembelian secara berlebihan yang dilakukan oleh mahasiswa Bidik Misi Universitas Negeri Yogyakarta.

Pendekatan penelitian ini adalah kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Pemilihan subjek menggunakan teknik *purposive sampling* berdasarkan ketertarikan peneliti terhadap kasus yang terjadi pada ketiga subjek yang menimbulkan perhatian dan perilakunya berbeda dari mahasiswa Bidik Misi lainnya. Berangkat dari karakteristik yang sangat spesifik dari ketiga subjek itulah peneliti ingin mengetahui lebih dalam hal-hal yang terkait dengan perilaku konsumtif yang ada pada ketiga subjek. Penelitian ini dilakukan disekitar Universitas Negeri Yogyakarta dan tempat tinggal subjek. Metode pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Instrumen penelitian menggunakan pedoman wawancara dan observasi. Data dianalisis melalui pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan pengambilan kesimpulan.

Hasil penelitian yang pertama adalah bentuk perilaku konsumtif pada tiga subjek berupa membeli barang-barang penunjang penampilan dengan harga mahal, pergi jalan-jalan dan berburu makanan kekinian, serta berusaha membelikan barang orang lain dengan harga yang tinggi. Kedua, faktor pendorong terjadinya perilaku konsumtif adalah perasaan akan harga dirinya yang rendah sehingga dengan berperilaku konsumtif diharapkan dapat menaikkan harga diri di mata orang lain, motivasi yang kuat agar mendapat pengakuan dan pujian dari orang lain, konsep diri yang cenderung negatif, dan pengaruh dari kelompok referensi. Ketiga, cara pemenuhan biaya adalah menunggu beasiswa Bidik Misi cair, meminta uang kepada pacar, mencari pekerjaan sampingan, dan meminta uang kepada orang tua.

Kata kunci : perilaku konsumtif, mahasiswa, Bidik Misi

**CONSUMPTIVE BEHAVIOR OF BIDIK MISI STUDENTS
FACULTY OF EDUCATION AND FACULTY OF SOCIAL
STATE UNIVERSITY OF YOGYAKARTA**

By:

Ade Lilik Maslihah
NIM 13104241045

ABSTRACT

The aim of this research is to find out types of consumptive behavior, factors that causing consumptive behavior, and way to fulfill the overbudget cost in purchasing things which was done by Bidik Misi students of State University of Yogyakarta.

The approach of this research is qualitative with case study research type. The subjects were chosen with purposive sampling technique were chosen based on the researcher's interest on cases that happened to three subjects whom raises a concern look like used expensive things and they have different behaviors from others. According to those specific behaviors from the three subjects, the researcher decides to find out things that related to consumptive behavior of the three subjects. This research was done around State University of Yogyakarta and the domicile of subjects. Methods of data collection used were interviews, observation, and documentation study. The instrument of the research used interview and observation guidelines. The data were analyzed by data collection, data reduction, data presentation, and conclusion.

The first result of this research showed that consumptive behaviors of the three subjects are buying expensive things to improve their appearance, go sightseeing and hunt for popular food, and also buying things for another people which is high costed. The second result showed that factors which caused consumptive behavior are the feeling of the subject that have low self esteem so that behaving consumptive is expected to raise self esteem in the eyes of others, a strong motivation to get recognition and compliments from other people, negative self concept, and the influence from reference group. Third, the way of cost fulfillment are waiting from Bidik Misi Scholarship cost, ask money from their boyfriends, looking for a part time job, and ask money from their parents.

Keywords: consumptive behavior, students, Bidik Misi scholarship

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ade Lilik Maslihah
NIM : 13104241045
Program Studi : Bimbingan dan Konseling
Judul TAS : Perilaku Konsumtif Mahasiswa Bidik Misi
Fakultas Ilmu Pendidikan dan Fakultas Ilmu Sosial
Universitas Negeri Yogyakarta

menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali sebagai acuan kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Yogyakarta, 6 September 2017

Yang Menyatakan,



Ade Lilik Maslihah
NIM. 13104241045

LEMBAR PERSETUJUAN

Tugas Akhir Skripsi dengan judul

**PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA BIDIK MISI FAKULTAS ILMU
PENDIDIKAN DAN FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

Disusun oleh:

Ade Lilik Maslihah
NIM 13104241045

Telah memenuhi syarat dan disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk dilaksanakan
Ujian Akhir Tugas Akhir Skripsi bagi yang bersangkutan.

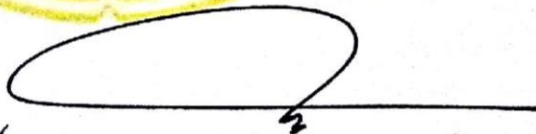
Yogyakarta, 6 September 2017

Mengetahui,
Ketua Program Studi
Bimbingan dan Konseling

Disetujui,
Dosen Pembimbing,



Fathur Rahman, M.Si.
NIP. 19781024 200212 1 005



Dr. Suwarjo, M. Si.
NIP. 19650915 199412 1 001

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Skripsi

PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA BIDIK MISI FAKULTAS ILMU
PENDIDIKAN DAN FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

Disusun oleh:

Ade Lilik Maslihah
NIM 13104241045

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi Program Studi
Bimbingan dan Konseling Fakultas Ilmu Pendidikan
Universitas Negeri Yogyakarta
Pada tanggal 19 September 2017

TIM PENGUJI

Nama/ Jabatan

Tanda Tangan

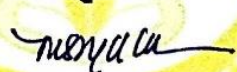
Tanggal

Dr. Suwarjo M.Si.
Ketua Penguji



23/9

Dr. Sigit Sanyata, M.Pd
Sekretaris Penguji



27-9-'17

Dr. Serafin Wisni S, M.Si
Penguji



27-9-'17

Yogyakarta, 06 OCT 2017
Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta
Dekan,



Dr. Haryanto, M.Pd
NIP. 19600902 198702 1 001

MOTTO

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(Terjemahan QS. Al-Insyiroh 94:5)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat hidayah, dan kemudahan yang telah diberikan. Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Bapak Asro Suryana dan Ibu Amin Nuriyah;
2. Keluarga besar tercinta;
3. Almamaterku Universitas Negeri Yogyakarta, Fakultas Ilmu Pendidikan, Jurusan Psikologi Pendidikan dan Bimbingan, Program Studi Bimbingan dan Konseling;
4. Agama, Bangsa dan Negara.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat dan karunia-Nya, Tugas Akhir Skripsi dalam rangka untuk memenuhi sebagian persyaratan untuk mendapatkan gelar sarjana pendidikan dengan judul “Perilaku Konsumtif Mahasiswa Bidik Misi” dapat disusun sesuai dengan harapan. Tugas Akhir Skripsi ini dapat diselesaikan tidak terlepas dari bantuan dan kerjasama dengan pihak lain. Berkenaan dengan hal tersebut, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Dr. Suwarjo, M.Si sebagai dosen pembimbing Tugas Akhir Skripsi yang telah banyak memberikan semangat, dorongan, dan bimbingan selama penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini.
2. Dr. Suwarjo, M.Si, Dr. Sigit Sanyata, M.Pd dan Dr. Serafin Wisni Septiarti, M.Si sebagai ketua penguji, sekretaris, dan penguji utama yang sudah memberikan koreksi perbaikan secara komprehensif terhadap TAS ini.
3. Fathur Rahman, M.Si selaku ketua jurusan Psikologi Pendidikan dan Bimbingan beserta dosen dan staf yang telah memberikan bantuan dan fasilitas selama proses penyusunan pra proposal sampai dengan selesainya TAS ini.
4. Dr. Haryanto, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Ilmu Pendidikan yang telah memberikan persetujuan pelaksanaan Tugas Akhir Skripsi.
5. NK, DS, dan MS yang telah bersedia menjadi subjek penelitian dan banyak membantu dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi.
6. RE, GR, AD, HA, dan DA yang telah bersedia menjadi *key* informan penelitian.
7. Semua pihak, secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat disebutkan atas bantuan dan perhatiannya selama penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini.

Akhirnya, semoga segala bantuan yang telah diberikan semua pihak di atas menjadi amalan yang bermanfaat dan mendapatkan balasan dari Allah SWT dan

Tugas Akhir Skripsi ini menjadi informasi bermanfaat bagi pembaca atau pihak lain yang membutuhkannya.

Yogyakarta, 6 September 2017

Penulis,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ade Lilik Maslihah', with a horizontal line extending to the right.

Ade Lilik Maslihah
NIM. 13104241045

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAK.....	ii
ABSTRACT.....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN.....	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah	8
D. Rumusan Masalah.....	8
E. Tujuan Penelitian	8
F. Manfaat Penelitian	8

BAB II KAJIAN TEORI

A. Kajian Tentang Perilaku Konsumtif	10
1. Pengertian Perilaku Konsumtif	10
2. Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif	14
3. Faktor-Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif	18
B. Kajian Tentang Mahasiswa Bidik Misi.....	32
1. Pengertian Mahasiswa	32
2. Pengertian Bidik Misi	33
3. Pedoman Bidik Misi	33
C. Kerangka Pikir	40
D. Kajian Penelitian yang Relevan	41
E. Pertanyaan Penelitian.....	43

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	44
B. Subjek Penelitian	44
1. Subjek NK.....	45
2. Subjek DS	46
3. Subjek MS.....	47

C. <i>Setting</i> Penelitian	49
D. Teknik Pengumpulan Data.....	49
E. Instrumen Pengumpulan Data	51
F. Keabsahan Data.....	52
G. Teknik Analisis Data.....	52

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	56
1. Bentuk Perilaku Konsumtif.....	56
2. Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif	72
3. Cara Pemenuhan Biaya	78
B. Pembahasan.....	81
C. Keterbatasan Penelitian.....	92

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	93
B. Implikasi	94
C. Saran	95

DAFTAR PUSTAKA	97
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN.....	100
----------------------	------------

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Jumlah Kuota Penerima Bidik Misi tahun 2013-2016.....	3
Tabel 2. Aspek Perilaku Konsumtif	18
Tabel 3. Profil Subjek Penelitian	48
Tabel 4. Profil <i>Key Informan</i>	48
Tabel 5. Pedoman Wawancara	51
Tabel 6. Bentuk-Bentuk Perilaku Konsumtif	72
Tabel 7. Faktor-Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif	78
Tabel 8. Cara Pemenuhan Biaya	81

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Komponen Analisis Data Model Miles Huberman	54

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Pedoman Wawancara Subjek	101
Lampiran 2. Pedoman Wawancara <i>Key Informan</i>	103
Lampiran 3. Pedomaan Observasi	105
Lampiran 4. Hasil Wawancara Subjek NK	106
Lampiran 5. Hasil Wawancara Subjek DS 1	115
Lampiran 6. Hasil Wawancara Subjek DS 2	127
Lampiran 7. Hasil Wawancara Subjek MS	131
Lampiran 8. Hasil Wawancara <i>Key Informan</i> RE	142
Lampiran 9. Hasil Wawancara <i>Key Informan</i> GR	146
Lampiran 10. Hasil Wawancara <i>Key Informan</i> AD	149
Lampiran 11. Hasil Wawancara <i>Key Informan</i> HA	154
Lampiran 12. Wawancara <i>Key Informan</i> DA	158
Lampiran 13. <i>Display</i> Data Hasil Wawancara	161
Lampiran 14. <i>Display</i> Data Hasil Observasi NK	162
Lampiran 15. <i>Display</i> Data Hasil Observasi DS	163
Lampiran 16. <i>Display</i> Hasil Observasi MS	164
Lampiran 17. Keabsahan Data	165
Lampiran 21. Surat Ijin Penelitian	176

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut Depdikbud Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2003 tentang sistem pendidikan, pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara. Menurut pengertian tersebut pendidikan merupakan elemen penting bangsa dalam mewujudkan generasi yang beragama, berakhlak, bertanggungjawab, dan kreatif. Diharapkan melalui pendidikan yang baik dan bermutu dapat menciptakan generasi penerus bangsa yang baik dan bermoral.

Seiring perkembangan jaman pendidikan yang amat sangat penting ini pun menemui kendala. Salah satunya biaya pendidikan yang semakin mahal terutama untuk melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi. Seperti berita yang dilansir pada salah satu media harian online News Detik menyebutkan bahwa “Heri Akhmad Ripai (55) rela melakukan segala cara demi buah hatinya. Heri berniat menjual ginjal untuk membiayai kuliah sang anak. Heri bercerita, niatnya menjual ginjalnya karena keterbatasan ekonomi untuk membiayai keperluan anak keduanya Dindi Intan Pertiwi yang tengah kuliah sarjana Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, jurusan Administrasi Publik di Universitas Jenderal Soedirman (Unsoed), Purwokerto”.

Selain itu berita lain datang dari harian online Edukasi Kompas menyebutkan bahwa, “seorang siswi lulusan SMA di Kota Malang bersama orangtuanya, Kamis (6/5), mengadu ke DPRD Kota Malang karena kesulitan dana untuk melanjutkan kuliah. Mereka mengaku kesulitan membayar uang pendaftaran ulang di Universitas Brawijaya Malang”. Merujuk pada fakta tersebut ternyata masih ada beberapa masyarakat yang ingin melanjutkan pendidikan ke jenjang perkuliahan namun tersendat karena biaya pendidikan yang semakin mahal.

Sesuai Pasal 31 Ayat (1) Undang-Undang Dasar 1945 menyebutkan bahwa “Setiap warga Negara berhak mendapat pendidikan”. Berdasarkan pasal tersebut, maka Pemerintah dan pemerintah daerah wajib memberikan layanan dan kemudahan, serta menjamin terselenggaranya pendidikan yang bermutu bagi setiap warga negara tanpa diskriminasi, dan masyarakat berkewajiban memberikan dukungan sumber daya dalam penyelenggaraan pendidikan.

Pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan Nasional pada tahun 2010 meluncurkan program Beasiswa Bidik Misi untuk memberikan beasiswa dan biaya pendidikan kepada 20.000 mahasiswa dan atau calon mahasiswa dari keluarga yang secara ekonomi kurang mampu dan berprestasi, baik di bidang akademik maupun non akademik. Jumlah tersebut terus ditambah pada tahun berikutnya yaitu 30.000 mahasiswa (2011), 42.137 mahasiswa (2012), 61.668 mahasiswa (2013), 63.080 mahasiswa (2014), 60.000 mahasiswa (2015), 60.000 mahasiswa (2016), dan yang terakhir ditargetkan

75.000 mahasiswa untuk tahun 2017 (Dirjen Pembelajaran dan Kemahasiswaan (Belmawa), Intan Ahmad).

Universitas Negeri Yogyakarta merupakan salah satu Perguruan Tinggi Negeri yang ditugaskan oleh Dikti untuk mengelola beasiswa Bidik Misi. Berdasarkan data dari keputusan Rektor Universitas Negeri Yogyakarta Nomor 4.1/UN34/2/2017, jumlah kuota penerima beasiswa Bidik Misi yang diberikan kepada Universitas Negeri Yogyakarta dari tahun 2013 hingga 2016 terus meningkat. Jumlah tersebut tersebar ke dalam tujuh fakultas disajikan pada tabel berikut.

Tabel 1. Jumlah Kuota Penerima Bidik Misi tahun 2013-2016

Tahun	FIP	FBS	FMIPA	FIS	FT	FIK	FE
2013	259	224	202	181	198	93	111
2014	183	217	202	164	188	84	128
2015	220	263	176	179	192	84	130
2016	201	169	180	140	198	81	164

Melalui Bantuan Beasiswa Bidik Misi tersebut pemerintah mengharapkan mahasiswa khususnya mahasiswa Bidik Misi dapat mempergunakan biaya tersebut dengan sebaik-baiknya. Namun faktanya ada beberapa mahasiswa Bidik Misi yang kurang mengemban amanat dari pemerintah. Beberapa mahasiswa kurang memahami hakekat dan kegunaan beasiswa yang seharusnya untuk memenuhi kebutuhan kuliah namun digunakan diluar itu. Seperti hasil penelitian yang di lakukan oleh salah satu mahasiswa Universitas Negeri Surabaya bernama Retno Dian Putri Anggriani pada tahun 2014 menyebutkan bahwa mahasiswa

Bidik Misi 2010 Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Surabaya memanfaatkan beasiswa yang diterimanya sebesar Rp 600.000,00 setiap bulan, tidak digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari melainkan digunakan untuk memenuhi kebutuhan di luar pokok mereka secara berlebihan sehingga mereka acapkali mengalami apa yang disebut besar pasak daripada tiang atau lebih besar pengeluaran daripada penghasilan. Perilaku konsumtif yang mereka lakukan berupa membeli produk-produk prestisius yang terdiri dari pakaian dan *gadget* keluaran terbaru. Pola pikir yang dikembangkan oleh mahasiswa Bidik Misi ini menuntut adanya keseragaman tingkat status sosial, prestis dan memperbesar gengsi. Selain itu menurut Retno, pola hidup anak perkuliahan identik dengan jalan-jalan, berbelanja barang-barang *ngetrend*. Bagi mahasiswa bidik misi seperti ini merupakan jalan yang tepat untuk dapat ikut masuk ke dalam kehidupan kelompok sosial mereka. Secara tidak sadar hal tersebut membawa mereka pada gaya hidup konsumtif.

Fenomena selanjutnya yang memperlihatkan adanya mahasiswa Bidik Misi yang berperilaku konsumtif ditunjukkan melalui penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Bagus Ilhami dan Moh. Mudzakkir Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Surabaya pada tahun 2015. Hasil dari penelitian ini menunjukkan perilaku konsumtif yang dilakukan oleh mahasiswa Bidik Misi dibuktikan oleh dengan kepemilikan produk secara berlebih seperti pakaian, menggunakan layanan teknologi tinggi, seringnya mengunjungi tempat hiburan dan rekreasi seperti mall dan tempat makan. Mahasiswa Bidik Misi melakukan beberapa gaya untuk mendukung penampilannya di lingkungan sekitar kampus diantaranya

kontinuitas dalam berpakaian sehari-hari yang membentuk kesan identitas pakaian yang ada pada diri mereka, pemanfaatan layanan teknologi tinggi sebagai cara pembuktian kepada lingkungan terhadap kepemilikan teknologi canggih, dan sikap antusiasme yang ditunjukkan dalam hal pemenuhan kebutuhan hiburan dan rekreasi. Strategi untuk melakukan pemenuhan konsumtifnya dilakukan dengan meminta uang kepada orang tua, puasa setelah konsumtif, meminta kiriman pakaian dari saudara, berhutang uang kepada teman dan saudara.

Peneliti mencoba mengamati fenomena lain yang terjadi pada mahasiswa Bidik Misi di Universitas Negeri Yogyakarta. Berdasarkan observasi yang peneliti laksanakan pada bulan Maret 2017 di Universitas Negeri Yogyakarta terlihat ada beberapa mahasiswa Bidik Misi yang berlebihan dalam mengonsumsi suatu barang. Peneliti mengamati dari gaya berperilaku mahasiswa tersebut saat di lingkungan kampus berbeda dari mahasiswa Bidik Misi lainnya. Hal tersebut terlihat dari cara penggunaan barang-barang yang mereka miliki sedikit mencolok dari mahasiswa Bidik Misi pada umumnya seperti kebiasaan memakai tas, pakaian dan sepatu bermerek, sering mengunjungi tempat-tempat *hits* seperti *cafe-cafe* dan *mall*.

Dari sekian banyak mahasiswa Bidik Misi, peneliti berfokus pada tiga subjek sebut saja NK, DS, dan MS yang memiliki perilaku unik dan tentunya bersedia untuk di teliti lebih dalam. Penelitian ini tidak bermaksud untuk mengeneralisasi satu sama lain sehingga tidak ada maksud bahwa yang terjadi pada ketiga subjek saat penelitian berlaku pada seluruh mahasiswa Bidik Misi.

Melalui penelitian ini, peneliti berharap dapat memperoleh informasi baru yang dapat dijadikan bahan pembelajaran bagi pihak terkait ataupun orang lain.

Lebih lanjut subjek NK, DS, dan MS terlihat memiliki usaha untuk diakui oleh lingkungannya yaitu teman-teman di lingkungan kampus sehingga mereka melakukan berbagai cara agar dapat diterima di lingkungannya tersebut diantaranya dengan membeli barang-barang yang tidak sesuai kebutuhan hanya untuk mengikuti *trend* atau ingin tampil berbeda, meminjam uang temannya untuk membeli sesuatu yang terkadang tidak terlalu mereka butuhkan, mencari pekerjaan sambil untuk membeli kebutuhan penunjang kemudian sebagian hasil pendapatannya mereka gunakan untuk membeli barang penunjang agar mendapat rasa percaya diri. Berdasarkan fenomena tersebut terdapat sesuatu yang unik dan menarik untuk dikaji. Subjek penelitian yang merupakan mahasiswa Bidik Misi dengan keterbatasan ekonomi menginginkan penampilan yang melebihi dari apa yang dimiliki. Perilaku tersebut berbanding terbalik dengan mahasiswa Bidik Misi yang seharusnya mempergunakan uang beasiswanya dengan sebaik mungkin. Itulah sebabnya banyak mahasiswa lain yang melihat perilaku ketiga subjek merasa sedikit heran dari mana biaya yang mereka keluarkan untuk memenuhi semuanya. Selanjutnya ketika studi awal peneliti belum mengetahui cukup dalam faktor-faktor lain yang mendorong perilaku itu dan bentuk-bentuk perilaku konsumtif yang lainnya dari ketiga subjek serta sumber biaya yang mereka keluarkan untuk memenuhi semuanya.

Peneliti tertarik untuk melakukan kajian lebih mendalam terhadap subjek NK, DS dan MS mengenai bentuk perilaku konsumtif yang lain, faktor

pendorong, dan cara pemenuhan biaya yang belum terungkap pada subjek NK, DS, dan MS. Sekali lagi peneliti tidak ada maksud merepresentasikan hasil penelitian. Apa yang terjadi pada tiga subjek bukan berarti berlaku pada semua mahasiswa Bidik Misi Universitas Negeri Yogyakarta, karena salah satu karakteristik penelitian ini bukan untuk mengeneralisasi satu sama lain, melainkan peneliti hanya ingin berfokus pada ketiga subjek NK, DS, dan MS yang bersedia diteliti lebih dalam dan kebetulan merupakan mahasiswa Fakultas Ilmu Pendidikan dan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan diantaranya:

1. Masih ada mahasiswa Bidik Misi yang menggunakan beasiswanya untuk keperluan penunjang penampilan.
2. Beberapa mahasiswa kurang memahami hakikat dan kegunaan beasiswa yang seharusnya untuk memenuhi kebutuhan kuliah namun digunakan diluar itu.
3. Masih ada mahasiswa Bidik Misi yang mengalami besar pasak daripada tiang atau lebih besar pengeluaran daripada penghasilan karena perilaku konsumtif mereka.
4. Anak Bidik Misi dengan keterbatasan ekonomi menginginkan penampilan yang melebihi dari apa yang dia punya.
5. Belum diketahui faktor-faktor pendorong perilaku konsumtif dan bentuk-bentuk perilaku konsumtif yang lain serta cara pemenuhan biaya pada subjek NK, DS, dan MS.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka peneliti membatasi masalah hanya pada bentuk perilaku konsumtif, faktor-faktor penyebab perilaku konsumtif, dan cara pemenuhan biaya pada subjek NK, DS, dan MS yang merupakan mahasiswa Bidik Misi Fakultas Ilmu Pendidikan dan Fakultas Ilmu Sosial.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana bentuk perilaku konsumtif pada subjek NK, DS, dan MS?
2. Apa saja faktor pendorong perilaku konsumtif pada subjek NK, DS, dan MS?
3. Bagaimana cara pemenuhan biaya pada subjek NK, DS, dan MS?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bentuk perilaku konsumtif pada subjek NK, DS, dan MS.
2. Untuk mengetahui apa saja faktor pendorong perilaku konsumtif pada subjek NK, DS, dan MS.
3. Untuk mengetahui cara pemenuhan biaya pada subjek NK, DS, dan MS.

F. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian yang mengangkat tema perilaku konsumtif pada mahasiswa Bidik Misi Fakultas Ilmu Pendidikan dan Fakultas Ilmu Sosial diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak. Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan mampu menambah informasi serta dapat juga sebagai bahan referensi yang berkaitan dengan perilaku konsumtif mahasiswa Bidik Misi.
- b. Penelitian ini dapat dijadikan penelitian yang relevan bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

1. Manfaat Praktis

- a. Bagi Universitas Negeri Yogyakarta

Penelitian ini diharapkan mampu untuk dijadikan sarana acuan dalam meningkatkan dan menambah wawasan mengenai fenomena perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa.

- b. Bagi Peneliti

- 1) Penelitian ini untuk memenuhi syarat dalam rangka menyelesaikan tugas mata kuliah Penelitian Kualitatif
- 2) Menambah pengetahuan dan pengalaman peneliti mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang didapat selama perkuliahan ke dalam karya nyata.

- c. Bagi subjek

Penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi kepada ketiga subjek mengenai perilaku konsumtif yang secara tidak sadar mereka alami dan diharapkan dapat menghilangkan kebiasaan yang merugikan tersebut di kemudian hari.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kajian tentang Perilaku Konsumtif

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif sebenarnya merupakan fenomena yang biasa terjadi di kalangan masyarakat khususnya mahasiswa. Namun di jaman moderen ini, perilaku konsumtif semakin menjadi momok tersendiri. Berbagai pandangan bermunculan mengenai perilaku konsumtif yang semakin menjamur di masyarakat saat ini. Seperti pendapat yang diawali oleh Hasibuan dalam Sukari (2013: 13-14), perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang ditunjukkan untuk mengkonsumsi secara berlebihan dan tidak terencana terhadap barang dan jasa yang kurang atau bahkan tidak diperlukan. Jika dilihat dari pengertian tersebut maka, perilaku ini lebih banyak dipengaruhi oleh nabsu semata-mata untuk memuaskan kesenangan dan lebih mementingkan keinginan daripada kebutuhan. Biasanya hal ini dilakukan tanpa pertimbangan yang kurang matang sehingga seseorang dengan mudah melakukan pengeluaran untuk macam-macam keinginan yang tidak sesuai dengan kebutuhan pokoknya.

Ancok (1995: 60) menambahkan, perilaku konsumtif seseorang ialah perilaku membeli barang yang tidak benar-benar dibutuhkan, tetapi membeli barang hanya semata-mata untuk membeli dan mencoba produk, walau sebenarnya tidak memerlukan produk tersebut. Seseorang mencoba produk biasanya karena tergiur oleh iklan yang ada di media atau informasi dari orang lain sehingga ingin membeli barang tersebut walaupun secara tidak sadar sebenarnya tidak membutuhkan barang tersebut. Hal tersebut diperkuat oleh

pendapat Iman dalam Wibowo (2003: 309), konsep “kebutuhan” didefinisiulangkan oleh iklan dan segenap bentuknya (mulai dari *advertorial* , iklan berbentuk berita dan laporan ilmiah, iklan berbentuk hiburan, dan sebagainya). Dengan demikian, bisa saja seseorang yang terjangkit konsumerisme selalu merasa bahwa ia belanja dan mencoba sebuah produk karena merasa membutuhkan barang-barang tersebut, meskipun kemudian pada saat berefleksi, ia sadar bahwa ia tak membutuhkan barang-barang tersebut.

Masih pada pembahasan mengenai perilaku konsumtif. Beberapa ahli mendefinisikan perilaku konsumtif ditandai dengan belanja berlebihan. Salah satunya adalah Wening (2014: 28), menyatakan bahwa perilaku konsumtif dapat diartikan sebagai “gila belanja” dimana seseorang membeli produk bukan karena kebutuhan yang berpijak pada realitas dan rasionalitas anggaran keuangan, tetapi semata-mata karena dorongan emosional. Menurut Martono (2011: 134), hal tersebut dikarenakan rasionalitas konsumsi dalam sistem masyarakat konsumen telah jauh berubah, karena saat ini masyarakat membeli barang bukan sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan (*needs*), namun lebih sebagai pemenuhan hasrat (*desire*). Kebutuhan mungkin dapat dipenuhi dengan mengonsumsi objek, sebaliknya hasrat justru tidak akan pernah terpenuhi. Secara tidak sadar hasrat tersebut akan menciptakan kebiasaan membeli barang-barang secara berlebihan.

Menurut Piliang (2006: 136) menambahkan satu-satunya objek yang dapat memenuhi hasrat adalah objek hasrat yang muncul secara bawah sadar secara imajiner, dan objek hasrat ini telah menghilang dan hanya mampu mencari substitusi-subtitusnya dalam dunia objek dari simbol-simbol yang dikonsumsi.

Logika ini beroperasi dalam masyarakat konsumtif saat ini. Masyarakat konsumtif akan membeli simbol-simbol yang melekat pada suatu objek, sehingga objek-objek konsumsi banyak yang terkikis nilai guna dan nilai tukarnya. Nilai simbolis kemudian menjadi sebuah komoditas. Untuk menjadi objek konsumsi, suatu objek harus menjadi tanda (*sign*), karena hanya dengan cara demikian objek tersebut dapat dipersonalisasi dan dikonsumsi. Simbol dan citra dalam sistem masyarakat saat ini memang semakin mengalahkan kenyataan. Penampakan lebih penting dari esensi, citra mampu mengubah objek yang fungsinya sama menjadi berbeda. Citra dapat membedakan satu objek bernilai tinggi dibanding yang lainnya. Citra juga mampu memotivasi seseorang untuk rela berkorban demi mengonsumsi sebuah benda yang tidak signifikan fungsinya. Banyak orang yang lebih suka membeli merek daripada manfaat barang yang dibelinya, karena merek tersebut sekaligus membawa status bagi orang yang memakainya.

Lebih lanjut dijelaskan pula oleh Sumartono (2002: 117) bahwa perilaku konsumtif merupakan:

Suatu tindakan memakai produk yang tidak tuntas artinya, belum habis sebuah produk yang dipakai seseorang telah menggunakan produk jenis yang sama dari merek lainnya, membeli produk yang terbaru dan sedang muncul di pasaran, membeli barang karena adanya hadiah yang ditawarkan atau membeli suatu produk karena banyak orang memakai barang tersebut.

Di jaman modern seperti saat ini, banyak produsen penghasil barang yang berlomba-lomba memunculkan produk terbarunya. Dari hari ke hari jenis produk akan terus meningkat. Orang menghadapi banyak pilihan, dan cepat bosan dengan produk lamanya karena banyaknya bermunculan produk-produk baru. Selain itu inovasi untuk menambahkan hadiah yang terdapat dalam produk tersebut

membuat konsumen tergiur untuk membelinya tanpa mempertimbangkan bahwa sebenarnya hadiah tersebut hanya untuk menarik minat konsumen. Mendukung apa yang dikatakan Sumartono diatas menurut Ancok (1995: 60), keadaan demikian akan mengubah sikap masyarakat menjadi masyarakat pembuang produk (*throw away society*). Keinginan gonta ganti produk adalah salah satu dorongan dalam diri seseorang untuk menunjukkan bahwa dirinya berbeda atau lebih dari orang lain serta untuk tetap mempertahankan penampilannya di mata orang lain.

Selain itu iklan-iklan yang beredar di dunia maya secara tidak langsung merefleksikan keberhasilan para produsen di dalam memelihara dan menciptakan kebutuhan baru. Alasannya sederhana, salah satu tujuan iklan adalah menciptakan hasrat,harapan, keinginan dan akhirnya kebutuhan akan suatu produk atau jasa. Era globalisasi ini telah menggagalkan seseorang untuk secara individual merumuskan kebutuhannya. Seperti pendapat sebelumnya perilaku konsumtif seringkali dihadapkan pada keinginan yang tidak rasional dalam membeli suatu barang. Hal tersebut diperkuat oleh pendapat Wening (2014: 31) bahwa perilaku konsumtif telah merubah cara pandang seseorang dalam memenuhi kebutuhannya menjadi tidak rasional. Batas antara keinginan (*want*) dengan kebutuhan (*need*) menjadi kabur. Idealnya, kebutuhan adalah hal-hal pokok dan fungsional. Namun yang berkembang justru kebutuhan yang datangnya dari masukan dunia iklan komersial atau hanya sekedar mempertahankan eksistensi diri di lingkungannya. Oleh karena itu yang terjadi adalah sebuah kebutuhan demi citra (*image*).

Berdasarkan dari uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif merupakan suatu tindakan mengkonsumsi secara berlebihan yang tidak benar-benar dibutuhkan tetapi membeli barang hanya semata-mata untuk membeli dan mencoba produk, tidak adanya pertimbangan antara kebutuhan dan keinginan, pemborosan, membeli produk tidak didasari oleh rasionalitas anggaran namun karena dorongan emosional semata dan untuk mencapai kepuasan.

2. Aspek-Aspek perilaku konsumtif

Konsumsi dalam aspek sosiologi bukan sekedar pemenuhan kebutuhan fisik, melainkan justru yang lebih utama adalah pemenuhan kebutuhan sosial berupa status sosial yang tinggi dengan memiliki barang atau jasa tertentu yang dianggap mewah. Perilaku konsumtif yang berlebihan di negara-negara berkembang dapat diamati dari perilaku konsumtif di kalangan urban terutama masyarakat ekonomi atas. Masyarakat urban sangat mudah dipengaruhi oleh arus mode dan impuls-impuls yang berasal dari iklan di berbagai media massa Haryanto (2011).

Perilaku konsumtif merupakan suatu tindakan mengkonsumsi secara berlebihan yang tidak benar-benar dibutuhkan tetapi membeli barang hanya semata-mata untuk membeli dan mencoba produk, tidak adanya pertimbangan antara kebutuhan dan keinginan, pemborosan, membeli produk tidak didasari oleh rasionalitas anggaran namun karena dorongan emosional semata dan untuk mencapai kepuasan. Berhubungan dengan hal tersebut, menurut Dharmmesta dan Handoko (2011: 99-107) ada dua aspek mendasar perilaku konsumtif yaitu:

a. Perilaku yang dilakukan atas dasar emosional

Lange dalam Sarwono (2005: 85-86) mengatakan bahwa emosi identik dengan perubahan-perubahan yang terjadi dalam sistem peredaran darah. Emosi ini akan menimbulkan persepsi seseorang terhadap perubahan-perubahan yang terjadi pada tubuh sebagai respon terhadap rangsangan yang datang dari luar.

Dalam perilaku konsumtif, emosional yang dimaksudkan adalah proses mereproduksi perasaan-perasaan mental dan emosional yang dialami oleh konsumen dalam memecahkan masalah pembelian. Menurut Hidayati (Andin, 2016:29) sikap konsumtif ini didasari oleh hasrat yang tiba-tiba atau hanya keinginan sesaat. Dilakukan tanpa terlebih dahulu melakukan perencanaan, pertimbangan, tidak memikirkan apa yang akan terjadi kemudian dan bersifat emosional. Seseorang yang berperilaku konsumtif memiliki kecenderungan mengonsumsi suatu barang secara berlebihan tanpa pertimbangan yang matang dan secara tidak sadar hal tersebut mereka lakukan hanya karena dorongan emosional dan tanpa perencanaan.

b. Perilaku yang dilakukan bertujuan untuk mencapai kepuasan

Dharmmesta & Handoko (2011: 107) mengatakan dalam menganalisa kebutuhan dan keinginan ditujukan terutama untuk mengetahui adanya kebutuhan dan keinginan yang belum terpenuhi dan terpuaskan. Kebutuhan yang dipenuhi bukanlah kebutuhan yang utama melainkan hanya sekedar mengikuti arus mode, ingin mencoba produk baru, ingin memperoleh pengakuan sosial tanpa memperdulikan apakah barang tersebut memang benar-benar dibutuhkan atau tidak. Hal tersebut justru akan menimbulkan kecemasan. Rasa cemas disisni

timbul karena merasa harus tetap mengikuti perkembangan dan tidak ingin ketinggalan dalam perkembangan mode (Tambunan, 2007: 5-6).

Selain itu, secara spesifik Sumartono (2002: 119), menyatakan bahwa perilaku konsumtif secara operasional dapat diukur melalui indikator sebagai berikut:

- a. Membeli produk karena hadiahnya

Individu membeli suatu barang karena adanya hadiah yang ditawarkan jika membeli barang tersebut.

- b. Membeli produk karena kemasannya menarik.

Konsumen sangat mudah terbujuk untuk membeli produk yang dibungkus dengan rapi dan dihias dengan warna - warna menarik. Artinya motivasi untuk membeli produk tersebut hanya karena produk tersebut dibungkus rapi dan menarik.

- c. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi.

Konsumen mempunyai keinginan membeli yang tinggi, karena pada umumnya konsumen mempunyai ciri khas dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut dan sebagainya dengan tujuan agar konsumen selalu berpenampilan yang dapat menarik perhatian yang lain. Konsumen membelanjakan uangnya lebih banyak untuk menunjang penampilan diri.

- d. Membeli produk atas pertimbangan harga bukan atas dasar manfaat.

Konsumen cenderung berperilaku yang ditandai oleh adanya kehidupan mewah sehingga cenderung menggunakan segala hal yang dianggap paling mewah.

- e. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status.

Konsumen mempunyai kemampuan membeli yang tinggi baik dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya sehingga hal tersebut dapat menunjang sifat eksklusif dengan barang yang mahal dan memberi kesan berasal dari kelas sosial yang lebih tinggi. Dengan membeli suatu produk dapat memberikan simbol status agar kelihatan lebih keren dimata orang lain.

- f. Memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk.

Konsumen cenderung meniru perilaku tokoh yang diidolaknya dalam bentuk menggunakan segala sesuatu yang dapat dipakai tokoh idolanya. Konsumen juga cenderung memakai dan mencoba produk yang ditawarkan bila ia mengidolakan publik figur produk tersebut.

- g. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi.

Konsumen sangat terdorong untuk mencoba suatu produk karena mereka percaya apa yang dikatakan oleh iklan yaitu dapat menumbuhkan rasa percaya diri.

- h. Mencoba lebih dari 2 produk sejenis (merek berbeda).

Konsumen akan cenderung menggunakan produk jenis sama dengan merek yang lain dari produk sebelum ia gunakan, meskipun produk tersebut belum habis dipakainya.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa penelitian ini menggunakan aspek-aspek perilaku konsumtif dari Darmmesta & Handoko (2011:

99-107) yang meliputi perilaku konsumtif atas dasar emosional dan perilaku konsumtif yang dilakukan untuk mencapai kepuasan dan dikombinasikan dengan indikator perilaku konsumtif dari Sumartono (2002: 119), sehingga aspek-aspek perilaku konsumtif atas dasar emosional meliputi indikator membeli produk karena iming-iming hadiah, kemasan menarik, pertimbangan harga dan mencoba barang sejenis. Untuk aspek mencari kepuasan meliputi indikator membeli produk demi menjaga penampilan dan gengsi, unsur konformitas, dan membeli produk dengan harga mahal untuk rasa percaya diri.

Tabel 2. Aspek Perilaku Konsumtif

No	Aspek	Indikator
1.	Perilaku yang dilakukan atas dasar emosional	<ul style="list-style-type: none"> a. Membeli produk karena iming-iming hadiah b. Membeli produk karena kemasan menarik c. Membeli produk atas dasar pertimbangan harga bukan manfaatnya d. Mencoba lebih dari dua produk sejenis
2.	Perilaku membeli yang dilakukan bertujuan untuk mencapai kepuasan	<ul style="list-style-type: none"> a. Membeli produk demi menjaga penampilan dan gengsi b. Membeli produk untuk menjaga simbol status c. Membeli produk karena unsur konformitas d. Membeli produk harga mahal untuk meningkatkan kepercayaan diri

3. Faktor-Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif

Pada dasarnya perilaku konsumtif yang terjadi pada kalangan masyarakat tidak serta merta terjadi begitu saja. Perilaku konsumtif diawali oleh konsumen yang membeli suatu barang yang pada akhirnya konsumen secara tidak sadar mengambil keputusan untuk melakukan pembelian secara berlebihan. Hal tersebut

tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor. Sehubungan dengan hal tersebut, Sumartono (2002: 100) menyatakan bahwa secara kondisional perilaku konsumtif dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang berpengaruh yaitu: motivasi dan harga diri, pengamatan dan proses belajar, kepribadian dan konsep diri. Untuk faktor eksternal yaitu: kebudayaan, kelas sosial, kelompok-kelompok sosial, referensi dan keluarga.

Tidak jauh berbeda, Setiadi (2013) menyatakan bahwa keputusan untuk membeli suatu barang atau jasa sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu: (a) faktor kebudayaan yang terdiri dari kebudayaan, sub budaya, dan kelas sosial, (b) faktor-faktor sosial yang terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peran, dan status, (c) Faktor pribadi yang terdiri dari umur dan tahapan dalam siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian, dan konsep diri, (d) faktor-faktor psikologis yang terdiri dari motivasi, persepsi, proses belajar, keyakinan, dan sikap.

Pendapat yang hampir mirip dinyatakan oleh Enggel, Blackwell, dan Miniard (1995: 46-57) bahwa perilaku konsumtif dipengaruhi oleh dua faktor yaitu internal dan eksternal. Faktor internal yaitu: motivasi, kepribadian, konsep diri, pengalaman belajar, dan gaya hidup. Sedangkan untuk faktor eksternal yaitu: kebudayaan, kelas social, kelompok referensi, situasi, dan keluarga.

Dari berbagai pendapat di atas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor pendorong perilaku pembelian secara berlebihan sehingga menjadikan seseorang berperilaku konsumtif diantaranya:

a. Faktor Internal

1) Motivasi

Pada umumnya motivasi didasari oleh adanya kebutuhan yang dirasakan oleh individu. Ketika individu tersebut ingin mewujudkan keinginannya maka ia akan termotivasi untuk berusaha mewujudkannya. Seperti halnya yang dikatakan oleh Sumarwan (2014: 23); Effendi (2016: 254) motivasi adalah dorongan yang muncul dalam diri individu yang memaksa untuk bertindak, sebagai akibat kebutuhan yang tidak terpenuhi. Motivasi muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan individu. Kebutuhan sendiri muncul karena individu merasakan ketidaknyamanan antara yang seharusnya dirasakan dengan yang sesungguhnya dirasakan. Kebutuhan yang dirasakan tersebut mendorong seseorang untuk memenuhinya dan dorongan itulah yang dinamakan motivasi. Sejalan dengan hal tersebut Kotler dan Keller (2008: 178) juga mengatakan bahwa kebutuhan akan berubah menjadi motif ketika sudah mencapai tingkat intensitas yang cukup sehingga mendorong untuk bertindak.

Menurut Kanuk dan Schiffman (2004); Effendi (2016: 268) terdapat motif rasional dan motif emosional pada individu dalam pembelian produk. Motif rasional menunjukkan bahwa ketika membeli, seseorang mempertimbangkan dengan matang semua alternatif dan pada akhirnya memilih alternatif yang paling baik dari segi harga maupun segi kualitas. Sedangkan motif emosional lebih berkaitan dengan perasaan atau emosi subjektif seseorang seperti kebanggaan, status, afeksi, harga diri, persaingan, keinginan bersama orang lain, dan imitasi. Perilaku konsumtif biasanya lebih didasari oleh motif emosional seperti pada

remaja yang membeli barang lebih karena alasan agar diterima oleh kelompok sebaya.

Hal di atas diperkuat dengan temuan penelitian yang dilakukan oleh Chrisnawati dan Abdullah (2011: 9) mendapati bahwa perilaku konsumtif terhadap pakaian pada remaja dipengaruhi oleh motivasi yang sangat kuat dalam menjalankan aktivitas konsumtifnya. Hasil penelitian mendapati bahwa responden menunjukkan motivasi untuk menjadi pusat perhatian, mengikuti tren mode, memperluas jaringan pertemanan dan ingin mendapatkan penghargaan sosial dari teman. Sebagian besar responden penelitian ini menyatakan bahwa perilaku konsumtif terhadap pakaian berupa membeli pakaian bermerek, membeli pakaian mahal, ataupun membeli pakaian dengan model terbaru mampu memuaskan motivasi yang dirasakan remaja sekaligus menghasilkan respon lingkungan sesuai dengan apa yang diharapkan responden.

2) Harga Diri

Menurut Chaplin (2014: 103) menjelaskan bahwa harga diri adalah penilaian diri yang dipengaruhi oleh sikap, interaksi, penghargaan dan penerimaan orang lain terhadap dirinya. Pendapat lain mengatakan bahwa harga diri merupakan suatu hasil penilaian individu terhadap dirinya yang diungkapkan dalam sikap-sikap yang dapat bersifat positif dan negatif Tambunan (2007: 6).

Leary dalam Baron dan Byrne (2004) menjelaskan bahwa memiliki harga diri yang tinggi berarti seorang individu menyukai dirinya sendiri dan menerima apa adanya terhadap dirinya serta akan memberikan konsekuensi yang positif, sementara seseorang dengan harga diri yang rendah akan cenderung tidak dapat

menerima dirinya sendiri. Seseorang dengan harga diri yang rendah akan mencari pengakuan dan perhatian atas keberadaannya dari orang lain, salah satu upayanya dengan meningkatkan penampilan fisik dan membeli barang-barang penunjang penampilan Tambunan (2007: 5-6). Hal tersebut diperkuat oleh Sears, Freedman, & Peplau (1991) yang mengatakan secara tidak langsung untuk memenuhi tuntutan agar mendapatkan penampilan atau keadaan yang sempurna, tentu saja seseorang didorong oleh gaya hidup konsumtif untuk memperoleh barang-barang penunjang penampilan sesuai keinginan, sehingga mereka mempunyai harga diri yang tinggi.

Daradjat (1983: 102) menambahkan, pada dasarnya setiap individu membutuhkan penghargaan, penerimaan dan pengakuan dari orang lain. Penghargaan dan penerimaan serta pengakuan membawa dampak bagi diri seseorang yaitu perasaan bahwa dirinya berharga dan diakui kehadirannya oleh lingkungan sehingga menambah rasa percaya diri dan harga dirinya. Sebaliknya, orang yang merasa kurang dihargai, dihina atau dipandang rendah oleh orang lain akan berusaha mempertahankan harga dirinya. Adapun aspek-aspek harga diri menurut Daradjat (1983: 103) adalah:

- a) Perasaan diterima yang ditunjukkan dengan kemampuan individu bahwa dirinya diterima oleh lingkungannya dan merasa dibutuhkan oleh orang lain.
- b) Perasaan berarti yang ditunjukkan dengan kemampuan individu menghargai dirinya sendiri, percaya diri, dan menerima apa adanya atas keadaan dirinya.

- c) Perasaan mampu yang ditunjukkan dengan kemampuan individu bahwa dirinya merasa mampu dan memiliki sikap optimis dalam menghadapi masalah kehidupan.

3) Kepribadian

Tidak ada dua manusia yang memiliki kepribadian dan sifat yang sama persis. Masing-masing memiliki karakteristik yang unik dan beda satu sama lain.

Setiap orang memiliki karakteristik pribadi yang mempengaruhi perilakunya.

Dalam hal ini Suryani (2008: 47) menyatakan bahwa kepribadian merupakan:

Karakteristik individual yang merupakan perpaduan dari sifat, tempramen, kemampuan umum dan bakat yang dalam perkembangannya dipengaruhi oleh interaksi individu dan lingkungannya.

Kepribadian merupakan sifat psikologis manusia yang menyebabkan respon yang relatif konsisten dan tahan lama terhadap rangsangan lingkungan, demikian yang dikatakan oleh Kotler dan Keller (2008: 174). Kepribadian juga dapat dikaitkan dengan perbedaan karakteristik pada setiap individu yang paling mendalam (*Inner psychological Characteristics*) yang menggambarkan ciri unik pada setiap individu Sumarwan (2014: 38). Hal tersebut diperkuat oleh hasil penelitian yang dilakukan Chrisnawati dan Abdullah (2011: 9) bahwa karakter kepribadian yang seperti merasa cemas dengan dirinya bila berada pada lingkungan yang kurang mampu akan mempermudah remaja dalam mengelola stimulus yang menjanjikan solusi atas masalah kecemasannya tersebut, salah satunya dengan berperilaku konsumtif terhadap pakaian yang bertujuan untuk menutupi kekurangannya yaitu berasal dari keluarga yang berstatus sosial ekonomi menengah ke bawah, adanya perasaan mudah untuk kehilangan

kepercayaan diri karena keadaan status sosial ekonomi partisipan yang tergolong menengah ke bawah serta remaja sering menciptakan gaya penampilannya sendiri untuk menunjukkan siapa dirinya (pengekspresian identitas diri).

4) Konsep Diri

Setiap orang yang akan melakukan sesuatu, dalam hal ini khususnya membeli barang dan jasa biasanya akan menyesuaikan dengan konsep dirinya. Seperti yang dikatakan Kotler dan Keller (2008: 174); Sumarwan (2014: 62), Mangkunegara (2002: 51) konsep diri merupakan cara seseorang dalam memandang diri sendiri yang menggambarkan bagaimana sikap orang tersebut terhadap dirinya.

Sumarwan (2014: 62) juga menambahkan hal tersebut meliputi kesehatan fisiknya, kekuatan, kejujuran, rasa humor, dan bahkan diperluas meliputi kepemilikan barang-barang tertentu dan hasil karyanya. Konsep diri sangat terkait dengan karakter dan sifat-sifat dari seseorang. Misalnya seseorang yang memiliki konsep diri sebagai seseorang yang agamis maka ia akan merefleksikan perilakunya tersebut dengan selalu memakai pakaian syar'i dan menjaga perilakunya sesuai tuntunan agama yang berlaku.

Menurut psikologi, konsep diri dibedakan menjadi dua yaitu konsep diri yang nyata dan konsep diri yang ideal. Konsep diri yang nyata adalah bagaimana kita melihat diri dengan sebenarnya. Konsep diri ideal adalah bagaimana diri kita yang diinginkan Mangkunegara (2002: 51).

Selanjutnya, menurut Sumarwan (2014: 68) konsep diri dibagi menjadi 5 kategori:

- a) *The Actual Self* yaitu cara individu mengerti secara langsung mengenai keadaan dirinya.
- b) *The Ideal Self* yaitu cara individu mengerti akan keinginan dirinya.
- c) *The Social Self* yaitu cara individu mengungkapkan perhatian untuk berkeyakinan dapat mengerti orang lain.
- d) *The Ideal Social Self* yaitu cara individu menginginkan orang lain untuk melihatnya.
- e) *The Expected Self* yaitu cara individu menjelaskan keinginannya untuk melakukan sesuatu.

5) Gaya Hidup

Gaya hidup merupakan pola-pola tindakan yang membedakan antara satu orang dengan orang lain. Gaya hidup tersebut juga mempengaruhi perilaku seseorang dalam memilih barang atau jasa. Seperti kita tahu setiap individu memiliki gaya yang berbeda dalam menentukan keadaan dirinya.

Menurut Mowen dan Minor (2002: 282); Sumarwan (2014: 45) gaya hidup merupakan suatu hal yang menunjukkan bagaimana orang tersebut hidup, membelanjakan uangnya, dan bagaimana mengalokasikan waktunya.

Suratno dan Rismiati dalam Ristiana (2016: 35) menambahkan bahwa gaya hidup adalah pola hidup seseorang dalam dunia kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam kegiatan, minat, dan pendapatan yang bersangkutan. Gaya hidup juga mencerminkan keseluruhan pribadi yang berinteraksi dengan lingkungan.

Pada bagian lain, Sathish & Rajamohan (2012) mendefinisikan gaya hidup sebagai sebuah sistem terintegrasi dari sikap, nilai-nilai, kepentingan, pendapat, dan perilaku seseorang. Gaya hidup sangat berkaitan dengan perilaku konsumtif. Berhubungan dengan hal tersebut Featherstone (2008: 205) memaparkan indikator dari individualitas selera dan gaya dari seseorang meliputi tubuh, busana, cara berbicara, hiburan saat waktu luang, pilihan makanan dan minuman, rumah, kendaraan, pilihan hiburan, dan lain sebagainya.

Gaya hidup menjadi salah satu faktor pendorong seseorang dalam berperilaku konsumtif. Salah satu alasannya karena seseorang cenderung bergaya hidup mewah seperti mengonsumsi barang-barang bermerek untuk menunjang kehidupannya. Hal tersebut diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Krishnan (2011) yang menyimpulkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara gaya hidup konsumen dan merek produk yang digunakan oleh mereka. Dalam lingkungan konsumsi, seseorang memilih produk atau merek yang tampaknya memiliki hubungan dengan identitas gaya hidupnya, atau seseorang membuat pilihan dalam lingkungan konsumsi dalam rangka untuk menentukan atau mengaktualisasikan gaya hidupnya, mengidentifikasi melalui produk atau merek yang dipilihnya.

6) Pengamatan dan Proses belajar

Menurut Sumartono (2002: 100) sebelum seseorang mengambil suatu keputusan untuk membeli suatu produk, ia akan mendasarkan keputusannya pada pengamatan yang dilakukan atas produk tersebut. Pengamatan adalah suatu proses dimana manusia menyadari dan menginterpretasikan lingkungannya. Proses

belajar pada suatu pembelian terjadi apabila konsumen ingin menanggapi dan memperoleh suatu keputusan atau sebaliknya tidak akan terjadi apabila konsumen merasa dikecewakan oleh produk yang kurang baik sehingga konsumen dalam proses pembeliannya selalu mempelajari dengan baik.

7) Sikap dan Keyakinan

Menurut Undari (2016: 14) sikap merupakan kesiapan seseorang dalam melakukan sesuatu tindakan atau aktivitas. Sikap sangat mempengaruhi keyakinan, begitu pula keyakinan sangat mempengaruhi sikap. Sikap dan keyakinan mempengaruhi individu dalam menentukan produk, merek dan pelayanan. Kotler dan Keller (2008: 174) berpendapat bahwa sikap konsumtif dapat muncul karena individu kurang dapat membedakan antara keinginan, kebutuhan, dan permintaan. Kebutuhan disini adalah sesuatu hal yang harus egera dipenuhi oleh individu yang berupa sandang, pangan, dan papan. Kebutuhan tidak diciptakan oleh manusia melainkan hakikat biologis dari kondisi manusia. Keinginan adalah hasrat akan pemuas kebutuhan yang spesifik. Keinginan Muncul karena kebutuhan yang bervariasi dan biasanya kebutuhan manusia tidak akan ada habisnya. Selanjutnya adalah permintaan yaitu keinginan akan produk yang spesifik dan didukung oleh kemampuan dan ketersediaan daya beli individu.

Menurut Katz (Chrisnawati dan Abdullah, 2011: 6) sikap memiliki 3 komponen yaitu afektif, kognitif, dan konatif. Hal tersebut dibuktikan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chrisnawati dan Abdullah, pada aspek afektif perilaku konsumtif pada pakaian ditunjukkan dengan adanya perasaan senang, nyaman dan sangat percaya diri saat berperilaku konsumtif. Aspek kognitif

ditunjukkan bahwa responden mengakui bahwa perilaku konsumtif terhadap pakaian sudah dianggap sebagai suatu keharusan yang kemudian perilaku konsumtif dijadikan sebagai pilihan terbaik dalam berperilaku. Untuk aspek konatif sendiri ditunjukkan dengan partisipan cenderung mencoba hal-hal yang baru untuk menunjang perilaku konsumtif terhadap pakaian, misalnya pemilihan tempat untuk berbelanja. Pemilihan tempat belanja yang dahulu dan sekarang dibuat berbeda hanya untuk mendapatkan variasi model yang bermerek.

b. Faktor Eksternal

1) Budaya dan Subbudaya

Berbicara mengenai kebudayaan tentunya sangat mempengaruhi perilaku seseorang khususnya dalam hal mengonsumsi suatu barang atau jasa. Sebab budaya merupakan segala nilai, pemikiran, dan simbol yang mempengaruhi perilaku, sikap, kepercayaan, dan kebiasaan seseorang atau masyarakat Sumarwan (2014: 227). Kotler dan Keller (2008: 166) juga menambahkan bahwa budaya juga merupakan faktor dasar keinginan dan perilaku seseorang. Lebih lanjut Peter (2000: 30) melihat budaya lebih luas sebagai makna yang dimiliki bersama oleh sebagian besar masyarakat dalam suatu kelompok sosial. Setiap masyarakat berhak menetapkan tujuan masing-masing terhadap dunianya dan membangun dunianya sebagai sebuah budaya dengan menciptakan makna-makna sebagai perwujudan atas pemaknaan budaya tersebut. Seperti halnya arti Padusan menjelang Ramadhan pada setiap masyarakat memiliki arti yang berbeda menurut budayanya masing-masing.

Setiap kebudayaan terdiri dari subbudaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi lebih spesifik untuk anggotanya. Sumarwan (2014: 252) menambahkan bahwa subbudaya ditandai dengan adanya perbedaan perilaku antar kelompok kecil yang didasarkan oleh perbedaan karakteristik sosial, ekonomi, dan demografi. Subbudaya juga sangat terkait dengan demografi yang menggambarkan karakteristik suatu penduduk seperti suku-suku yang ada di Indonesia. Sejalan dengan hal tersebut, Kotler dan Keller (2008: 166) subbudaya meliputi kebangsaan, agama, kelompok ras, dan wilayah geografis.

Pendapat lain datang dari Peter (2000: 72) yang mengatakan bahwa Subbudaya adalah:

Sekelompok orang tertentu dalam sebuah masyarakat yang sama-sama memiliki makna budaya yang sama untuk tanggapan afeksi dan kognisi (reaksi emosi, kepercayaan, nilai dan sasaran), perilaku (adat istiadat, ritual, dan tulisan, norma perilaku), dan factor lingkungan (kondisi kehidupan, lokasi geografis, objek-objek yang penting).

Jadi Dapat disimpulkan bahwa budaya merupakan sekelompok masyarakat yang memiliki padangan dan nilai tertentu sesuai tujuan yang ingin dicapai bersama yang biasanya dianalisis pada tingkatan negara atau mencakup masyarakat yang luas. Kemudian dari budaya tersebut diturunkan menjadi subbudaya yang berupa kelompok-kelompok kecil yang terbentuk akibat segmentasi dari sebuah masyarakat. Biasanya dipengaruhi oleh kondisi geografi seperti suku.

2) Kelas Sosial

Dalam kehidupan bermasyarakat tentunya tidak terlepas dari kelas sosial. Kelas sosial ini biasanya menjadi patokan seseorang mengkonsumsi suatu barang

sebagai simbol nilai diri. Seperti halnya yang dikatakan oleh Peter (2000: 92) bahwa kelas sosial adalah sebuah hirarki status nasional dimana kelompok dan individu dibedakan dalam hal gengsi dan nilai diri.

Sejalan dengan pendapat diatas, Sumarwan (2014: 264-265) mengatakan kelas sosial adalah pembagian masyarakat ke dalam kelas-kelas yang berbeda atau strata yang berbeda. Perbedaan kelas atau strata akan menggambarkan perbedaan pendidikan, pendapatan, pemilikan harta benda, gaya hidup dan nilai-nilai yang dianut. Perbedaan-perbedaan tersebut akan mempengaruhi perilaku konsumen seperti pemilihan jenis produk, jasa dan merek yang akan dikonsumsi.

Menurut Sumarwan (2014: 266) faktor-faktor yang menentukan kelas sosial adalah: (a) Variabel ekonomi meliputi status pekerjaan, pendapatan, harta benda, (b) Variabel interaksi meliputi prestis individu, asosiasi, sosialisasi, (c) Variabel politik meliputi kekuasaan, kesadaran kelas, mobilitas.

Coopersmith (1998) menjelaskan bahwa kelas sosial merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi harga diri seseorang. Seseorang dengan gaya hidup konsumtif dapat menunjukkan kelas sosial dan kesuksesan yang telah dicapai. Kelas sosial dapat dilihat dari pencapaian yang lebih bergengsi, kondisi ekonomi yang lebih besar, dan penggunaan barang yang mewah akan dipandang lebih sukses dimata lingkungan sekitar. Hal ini menyebabkan seseorang merasa diterima dan mendapatkan reaksi yang positif dari lingkungannya sehingga mereka meyakini bahwa dirinya lebih berharga dari orang lain.

3) Kelompok Referensi

Tidak menutup kemungkinan bahwa setiap konsumen dapat terlibat dalam kelompok referensi sebagai patokan dalam berperilaku. Seperti yang dikatakan Sumarwan (2014: 306) kelompok referensi merupakan sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku orang lain sebagai dasar perbandingan dalam membentuk respon afektif, kognitif, dan konatif (perilaku).

Pendapat yang sama dikatakan oleh Peter (2000: 104) bahwa kelompok referensi melibatkan satu atau lebih orang yang dijadikan dasar pembandingan atau titik acuan dalam membentuk tanggapan berupa sikap afeksi dan kognisi serta menyatakan perilaku seseorang.

Menurut Katz (Chrisnawati dan Abdullah, 2011:6) sikap memiliki 3 komponen yaitu afektif, kognitif, dan konatif. Hal tersebut dibuktikan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chrisnawati dan Abdullah, pada aspek afektif perilaku konsumtif pada pakaian ditunjukkan dengan adanya perasaan senang, nyaman dan sangat percaya diri saat berperilaku konsumtif. Aspek kognitif ditunjukkan bahwa responden mengakui bahwa perilaku konsumtif terhadap pakaian sudah dianggap sebagai suatu keharusan yang kemudian perilaku konsumtif dijadikan sebagai pilihan terbaik dalam berperilaku. Untuk aspek konatif sendiri ditunjukkan dengan partisipan cenderung mencoba hal-hal yang baru untuk menunjang perilaku konsumtif terhadap pakaian, misalnya pemilihan tempat untuk berbelanja. Pemilihan tempat belanja yang dahulu dan sekarang dibuat berbeda hanya untuk mendapatkan variasi model yang bermerek.

Pengaruh kelompok referensi ada tiga diantaranya: (a) Pengaruh normatif adalah pengaruh yang diberikan oleh kelompok acuan kepada seseorang berupa

norma-norma sosial yang harus dipatuhi, (b) pengaruh ekspresi nilai adalah pengaruh yang diberikan kelompok acuan kepada seseorang berdasarkan ekspresi nilai yang dipandang oleh orang lain untuk meningkatkan citra dirinya. (c) Pengaruh informasi adalah pengaruh yang diberikan kelompok acuan kepada seseorang berupa informasi yang dianggap dapat dipercaya. Seperti saran dokter mengenai obat mujarab untuk pasiennya Sunarwan (2014:307-308)

4) Keluarga

Salah satu faktor terdekat yang mempengaruhi perilaku seseorang dalam membeli suatu barang atau jasa adalah keluarga karena keluarga merupakan seseorang atau lebih yang memiliki hubungan berdasarkan hubungan darah, perkawinan, atau adopsi Peter (2000: 111). Sejalan dengan hal tersebut Sumarwan (2014: 277) mengatakan bahwa keluarga adalah lingkungan mikro yaitu lingkungan yang paling dekat dengan konsumen sehingga membawa dampak besar dalam pengambilan keputusan pembelian produk dan jasa.

B. Kajian Tentang Mahasiswa Bidik Misi

1. Pengertian Mahasiswa

Menurut Depdiknas (2008: 856) mahasiswa adalah orang yang belajar di perguruan tinggi. Mahasiswa merupakan intelektual muda yang nantinya menjadi calon-calon penerus bangsa. Mahasiswa mendapat julukan sebagai agent of change, karena dengan kekuatan mahasiswa dapat mendobrak pemerintah untuk bertindak sesuai dengan jiwa kritis mereka.

Menurut Dwi Siswoyo (2007: 121), mahasiswa adalah individu yang sedang menuntut ilmu di tingkat perguruan tinggi, baik negeri maupun swasta atau

lembaga lain yang setingkat dengan perguruan tinggi. Mahasiswa memiliki tingkat intelektualitas yang tinggi, kecerdasan dalam berfikir dan perencanaan dalam bertindak.

2. Pengertian Bidik Misi

Menurut Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan bidikmisi adalah program bantuan beasiswa yang diselenggarakan oleh pemerintah sejak tahun 2010. Pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan Nasional mulai tahun 2010 telah meluncurkan bantuan biaya pendidikan bagi mahasiswa sebanyak 20.000 yang memiliki potensi akademik yang memadai dan kurang mampu secara ekonomi untuk menempuh pendidikan di perguruan tinggi yang diselenggarakan pemerintah pada program studi unggulan yang disebut Bidik Misi. Program ini merupakan program seratus hari kerja menteri pendidikan nasional yang dicanangkan pada tahun 2010 yang pada tahun 2011 ini dilanjutkan dengan kembali menerima 20.000 calon mahasiswa yang diselenggarakan di 117 perguruan tinggi penyelenggara selain melanjutkan angkatan 2010 (Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Intan Ahmad).

3. Pedoman Bidik Misi

Pedoman Bidik Misi menurut Ristekdikti (2017) sebagai berikut:

a. Misi Bidik Misi

- 1) Menghidupkan harapan bagi masyarakat tidak mampu dan mempunyai potensi akademik baik untuk dapat menempuh pendidikan sampai ke jenjang pendidikan tinggi.
- 2) Menghasilkan sumber daya insani yang mampu berperan dalam memutus mata rantai kemiskinan dan pemberdayaan masyarakat.

- 3) Memberikan akses bagi masyarakat kurang mampu tapi memiliki potensi akademik yang baik untuk menjadi sumber daya manusia yang memiliki nilai-nilai kebangsaan, patriotisme, cinta Tanah Air, dan semangat bela negara.
- 4) Memberikan kesempatan bagi masyarakat kurang mampu tapi memiliki potensi akademik yang baik untuk ikut berperan serta dalam meningkatkan daya saing bangsa di era kompetisi global, khususnya dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) yang telah diratifikasi oleh seluruh Negara ASEAN.

Berdasarkan misi di atas dapat disimpulkan bahwa peserta didik yang berasal dari keluarga kurang mampu namun memiliki potensi akademik baik dapat menggantungkan diri kepada beasiswa bidik misi dari pemerintah untuk melanjutkan sekolah. Hal tersebut diharapkan agar kelak mereka dapat menjadi generasi penerus yang mensejahterakan bangsanya.

b. Tujuan Bidikmisi

Adapun tujuan dari penyelenggaraan program bantuan beasiswa bidik misi sebagaimana yang tercantum dalam panduan bidikmisi oleh Dikti (2015: 3) adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan akses dan kesempatan belajar di perguruan tinggi bagi peserta didik yang tidak mampu secara ekonomi dan berpotensi akademik baik;
- 2) Memberi bantuan biaya pendidikan kepada calon/mahasiswa yang memenuhi kriteria untuk menempuh pendidikan program Diploma/Sarjana sampai selesai dan tepat waktu;
- 3) Meningkatkan prestasi mahasiswa, baik pada bidang kurikuler, ko-kurikuler maupun ekstra kurikuler;
- 4) Menimbulkan dampak iring bagi mahasiswa dan calon mahasiswa lain untuk selalu meningkatkan prestasi dan kompetitif;
- 5) Melahirkan lulusan yang mandiri, produktif dan memiliki kepedulian sosial, sehingga mampu berperan dalam upaya pemutusan mata rantai kemiskinan dan pemberdayaan masyarakat.

c. Sasaran Bidikmisi

Sasaran program adalah lulusan satuan pendidikan SMA/SMK/MA/MAK atau bentuk lain yang sederajat yang akan lulus pada tahun tersebut atau sudah

lulus satu tahun sebelumnya yang tidak mampu secara ekonomi dan memiliki potensi akademik baik. Yang artinya bahwa ijazah yang akan digunakan dalam pendaftaran bidikmisi maksimal berumur satu tahun.

d. Beasiswa Bidik Misi ini mengacu pada peraturan dan perundang-undangan

- 1) Pasal 31 (1) Undang-Undang Dasar 1945. Tiap-tiap warga Negara berhak mendapatkan pengajaran. Hak setiap warga Negara tersebut telah dicantumkan dalam Berdasarkan pasal tersebut, pemerintah pusat dan pemerintah daerah wajib memberikan layanan dan kemudahan, serta menjamin terselenggaranya pendidikan yang bermutu bagi setiap warga negara tanpa diskriminasi, dan masyarakat berkewajiban memberikan dukungan sumber daya dalam penyelenggaraan pendidikan
- 2) Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, Bab V pasal 12 (1.c), menyebutkan bahwa setiap peserta didik pada setiap satuan pendidikan berhak mendapatkan beasiswa bagi yang berprestasi yang orang tuanya kurang mampu membiayai pendidikannya.
- 3) Pasal 12 (1.d), menyebutkan bahwa setiap peserta didik pada setiap satuan pendidikan berhak mendapatkan biaya pendidikan bagi mereka yang orang tuanya kurang mampu membiayai pendidikannya.
- 4) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 66 Tahun 2010 tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2010 Tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan, Pasal 53A yang menegaskan bahwa satuan pendidikan tinggi yang diselenggarakan oleh pemerintah pusat atau pemerintah daerah sesuai dengan kewenangan masing-masing wajib menyediakan beasiswa bagi peserta didik berkewarganegaraan Indonesia yang berprestasi dan wajib mengalokasikan tempat bagi calon peserta didik berkewarganegaraan Indonesia, yang memiliki potensi akademik memadai dan kurang mampu secara ekonomi, paling sedikit 20% (dua puluh persen) dari jumlah keseluruhan peserta didik baru.

e. Persyaratan untuk mendaftar beasiswa Bidik Misi

- 1) Siswa SMA/SMK/MA atau bentuk lain yang sederajat yang akan lulus pada tahun tersebut.
- 2) Lulusan tahun tersebut yang bukan penerima Bidikmisi dan tidak bertentangan dengan ketentuan penerimaan mahasiswa baru di masing-masing perguruan tinggi.
- 3) Usia paling tinggi pada saat mendaftar adalah 21 tahun.
- 4) Tidak mampu secara ekonomi dengan kriteria:

- a) Siswa penerima Beasiswa Siswa Miskin (BSM) atau Pemegang Kartu Indonesia Pintar (KIP) atau sejenisnya.
- b) Pendapatan kotor gabungan orang Tua/Wali (suami istri) maksimal sebesar Rp3.000.000,00 per bulan dan atau pendapatan kotor gabungan orangtua/wali dibagi jumlah anggota keluarga maksimal Rp750.000,00 setiap bulannya.
- 5) Pendidikan orang Tua/Wali setinggi-tingginya S1 (Strata 1) atau Diploma 4.
- 6) Memiliki potensi akademik baik berdasarkan rekomendasi objektif dan akurat dari Kepala Sekolah.
- 7) Pendaftar difasilitasi untuk memilih salah satu diantara PTN atau PTS dengan ketentuan PTN dengan pilihan seleksi masuk:
 - a) Seleksi Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN).
 - b) Seleksi Bersama Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SBMPTN).
 - c) Seleksi mandiri PTN.
 - d) Politeknik, UT, dan Institut Seni dan Budaya.
 - e) PTS sesuai dengan pilihan seleksi masuk.
- f. Jangka Waktu Pemberian Dana Beasiswa Bidik Misi
 - 1) Bantuan biaya pendidikan Bidikmisi diberikan sejak mahasiswa ditetapkan sebagaipenerima Bidikmisi di perguruan tinggi, yaitu:
 - a) Program Sarjana (S1) dan Diploma IV maksimal 8 (delapan) semester
 - b) Program Diploma III maksimal 6 (enam) semester
 - c) Program Diploma II maksimal 4 (empat) semester
 - d) Program Diploma I maksimal 2 (dua) semester
 - 2) Khusus program studi Sarjana tertentu yang memerlukan pendidikan keprofesian dan merupakan satu kesatuan, tetap diberikan bantuan sampai lulus program profesi, yaitu:
 - a) Pendidikan Dokter dengan penambahan maksimal 4 semester.
 - b) Pendidikan Dokter Gigi dengan penambahan maksimal 4 semester.
 - c) Ners maksimal dengan penambahan maksimal 2 semester.
 - d) Pendidikan Dokter Hewan dengan penambahan maksimal 2 semester.
 - e) Farmasi dengan penambahan maksimal 2 semester.
 - f) Pendidikan Profesi lainnya yang strategis, ditetapkan oleh Dirjen Belmawa.
 - 3) Bantuan Bidikmisi untuk program profesi diberikan kepada mahasiswa yang langsung melanjutkan studi keprofesiannya pada perguruan tinggi yang sama.

g. Komponen Pembiayaan

1) Biaya pendaftaran

- a) Pendaftar Bidikmisi dibebaskan biaya pendaftaran SNMPTN, SBMPTN dan seleksi mandiri pada salah satu PT (pendaftar secara otomatis akan mendapatkan fasilitas bebas bayar di dalam sistem pendaftaran SBMPTN).
- b) Pendaftar Bidikmisi yang sudah diterima melalui salah satu seleksi tidak diperkenankan mendaftar seleksi lainnya.

2) Bantuan biaya penyelenggaraan yang dikelola perguruan tinggi maksimal sebesar Rp2.400.000,00 (Dua juta empat ratus ribu rupiah) per-mahasiswa per-semester.

3) Bantuan biaya hidup yang diserahkan kepada mahasiswa minimal sebesar Rp3.900.000,00 (Tiga juta sembilan ratus ribu rupiah) per mahasiswa per semester.

4) Biaya Pengelolaan Bidikmisi diberikan ke perguruan tinggi sebesar Rp. 600.000,00 per mahasiswa, yang dapat digunakan dengan skala prioritas dan proporsional:

- a) Biaya kedatangan “at cost”
- b) Biaya hidup awal bagi calon mahasiswa yang berasal dari luar kota yang besarnya maksimal Rp. 600.000,00 (Enam ratus ribu rupiah) untuk 30 hari
- c) Biaya diseminasi informasi dan verifikasi
- d) Biaya pembinaan (kegiatan pelatihan, penalaran, leadership, motivasi, penguasaan bahasa Inggris, dan bimbingan karir)

- e) Biaya bantuan kegiatan terkait akademik yang ditetapkan oleh perguruan tinggi masing-masing
- f) Biaya honorarium pengelolaan selama satu tahun, maksimal 20% dari dana pengelolaan
- h. Tugas Perguruan Tinggi
 - 1) Perguruan tinggi memfasilitasi dan mengupayakan agar penerima Bidikmisi lulus tepat waktu dengan prestasi yang optimal.
 - 2) Perguruan tinggi mendorong mahasiswa penerima Bidikmisi untuk terlibat di dalam kegiatan ko dan ekstra kurikuler atau organisasi kemahasiswaan, misalnya kegiatan penalaran, minat bakat, sosial/pengabdian kepada masyarakat sebagai bentuk pembinaan karakter dan atau kecintaan kepada bangsa dan negara.
- i. Penyaluran Dana
 - 1) Dana Bidikmisi diberikan setiap triwulan, pada bulan September dan Desember untuk semester ganjil dan pada bulan Maret dan Juni untuk semester genap.
 - 2) Bagi mahasiswa baru, bantuan Bidikmisi diberikan hanya untuk 1 (satu) semester, yaitu pada semester ganjil. Proses penyaluran dana Bidikmisi melalui rekening bank penyalur yang ditetapkan melalui seleksi bank (beauty contest):
 - a) Rekening perguruan tinggi, sebagai bantuan biaya penyelenggaraan pendidikan dan biaya pengelolaan.
 - b) Rekening mahasiswa, sebagai bantuan biaya hidup.

j. Penghentian Bantuan

Perguruan tinggi dapat menerbitkan ketentuan khusus tentang penghentian pemberian bantuan. Secara umum pemberian bantuan dapat dihentikan apabila mahasiswa penerima Bidik Misi melakukan cuti, drop out, dan non aktif

Hal-hal yang dapat diatur dalam ketentuan khusus antara lain:

- 1) Mahasiswa Bidikmisi yang terbukti memberikan keterangan data diri yang tidak benar setelah diterima di perguruan tinggi merupakan pelanggaran berat, maka mahasiswa yang bersangkutan dikeluarkan dari perguruan tinggi dan dana bantuan pendidikan Bidikmisinya dapat dialihkan kepada mahasiswa lain yang seangkatan dan memenuhi persyaratan penerima Bidikmisi.
- 2) Mahasiswa Bidikmisi yang mengundurkan diri, maka bantuan Bidikmisinya dapat dialihkan kepada mahasiswa lain yang seangkatan dan memenuhi persyaratan penerima Bidikmisi.
- 3) Mahasiswa Bidikmisi yang meninggal dunia, maka haknya sampai hari dimana mahasiswa yang bersangkutan meninggal diberikan kepada keluarga/ahli warisnya, kemudian bantuan Bidikmisinya dapat dialihkan kepada mahasiswa lain yang seangkatan dan memenuhi persyaratan penerima Bidikmisi.
- 4) Mahasiswa Bidikmisi yang lulus kurang dari masa studi yang ditetapkan, bantuan Bidikmisi yang bersangkutan dapat dialihkan kepada mahasiswa lain yang seangkatan dan memenuhi persyaratan penerima Bidikmisi.

5) Penggantian penerima Bidikmisi kepada mahasiswa lain, sifatnya melanjutkan ditetapkan melalui SK pimpinan PT dan dilaporkan ke Ditjen Belmawa, Kemristekdikti melalui <http://bidikmisi.belmawa.ristekdikti.go.id>

k. Pelanggaran dan Sanksi

Perguruan tinggi dapat membuat ketentuan terkait dengan jenis-jenis pelanggaran dan sanksi kepada penerima Bidikmisi.

C. Kerangka Pikir

Di jaman moderen seperti saat ini, tidak heran banyak masyarakat yang terjerumus dalam perilaku konsumtif seperti halnya yang dilakukan oleh mahasiswa Bidik Misi. Perilaku konsumtif sendiri merupakan tindakan dalam mengonsumsi secara berlebihan barang atau jasa yang tidak benar-benar dibutuhkan. Kemudahan akses dalam berbelanja membuat seseorang tergiur untuk membeli barang-barang kebutuhan. Bahkan secara tidak sadar mereka membeli barang-barang yang terkadang tidak mereka butuhkan. Bagaimana bentuk perilaku konsumtif yang dilakukan oleh subjek NK, DS, dan MS?

Perilaku konsumtif biasanya didasari oleh ketidakmampuan individu dalam mengendalikan keinginan-keinginannya. Seperti halnya mahasiswa Bidik Misi Fakultas Ilmu Pendidikan dan Fakultas Ilmu Sosial yang berhasil teramati ketika observasi awal sulit mengendalikaninginannya sehingga terkadang mereka membeli barang secara berlebihan. Hal tersebut tidak serta merta terjadi begitu saja. Ada banyak faktor yang mendasari dalam melakukan hal tersebut. Secara kondisional perilaku konsumtif dipengaruhi oleh banyak faktor yang mendorong.

Apa saja faktor yang menyebabkan perilaku konsumtif pada subjek NK, DS, dan MS?

Kondisi di atas tentunya akan membutuhkan pendanaan yang cukup besar yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Tidak jarang mereka mengalami besar pasak daripada tiang yang membuat mereka sedikit kesulitan mencari uang tambahan untuk memenuhi kebutuhan diluar kemampuan mereka. Uang Bidik Misi yang mereka dapat terkadang tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan ditambah lagi dengan pembelian kebutuhan yang tidak terkendali. Bagaimana cara subjek NK, DS, dan MS menutupi kekurangan biaya untuk memenuhi pembelian barang yang tidak terkendali?

D. Kajian Penelitian yang Relevan

1. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Fitriyani, Prasetyo Budi Widodo, dan Nailul Fauziah tentang Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa di Genuk Indah Seamarang. Tujuan penelitian untuk melihat dampak dari perkembangan di Indonesia membawa gaya hidup bermewah-mewahan yang mendorong munculnya perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif dipengaruhi oleh motivasi, harga diri, proses belajar, kepribadian, konsep diri, gaya hidup, budaya, kelas sosial, dan referensi kelompok serta keluarga.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Retno Dian Putri Anggriani Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Surabaya tentang praktek konsumtif mahasiswa bidik misi pada Mahasiswa Bidik Misi 2010, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Surabaya. Tujuan penelitian tersebut adalah untuk

mengetahui praktek perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi. Apa yang mereka lakukan, bukanlah murni tindakan objektifnya, akan tetapi termotivasi oleh unsur-unsur di luar dirinya akibat pengaruh oleh lingkungan sekitar demi mendapatkan identitas “gaul” sehingga mahasiswa bidik misi tidak dikatakan lagi “kuno” dan tidak ketinggalan jaman dari teman-temannya karena mereka beranggapan bahwa hidup perkotaan jauh lebih modern dan mengikuti perkembangan trend yang sedang populer. Hanya demi mendapatkan label atau identitas diri agar tidak dikatakan ketinggalan jaman dan dapat memenuhi keinginannya yang sifatnya dapat menaikkan prestise, menjaga gengsi, dan berbagai alasan yang kurang penting.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Bagus Ilhami dan Moh. Mudzakkir Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Surabaya tentang panggung konsumtif mahasiswa bidik misi fakultas ekonomi unesa. Tujuan penelitian tersebut untuk mengetahui tindakan konsumtif yang dilakukan oleh mahasiswa/i bidik misi melahirkan beberapa temuan dalam kaitannya dengan kegiatan konsumtif. Temuan data menunjukkan bahwa ketika berada di panggung depan mahasiswa/i bidik misi menunjukkan kegiatan konsumtifnya dengan dibuktikan kepemilikan terhadap beberapa produk konsumtif antara lain seperti pakaian, teknologi, hiburan atau rekreasi yang kesemuannya itu terbungkus dalam penampilan (appearance)nya ketika berada di area setting di panggung depan.

E. Pertanyaan Penelitian

1. Bagaimana bentuk perilaku konsumtif yang dilakukan oleh subjek NK, DS, dan MS?
2. Apa saja faktor penyebab perilaku konsumtif yang dilakukan oleh subjek NK, DS, dan MS?
3. Bagaimana cara subjek NK, DS, dan MS dalam menutupi kekurangan biaya untuk memenuhi pembelian yang tidak terkendali?

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Moleong (2016: 4) mendefinisikan pendekatan kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Alasan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif karena ingin mendapatkan data yang mendalam dan mengandung makna. Makna tersebut berfokus pada penelaahan yang terpaut langsung dengan kehidupan responden yaitu NK, DS, dan MS. Oleh karena itu hasil penelitian tidak menekankan pada generalisasi.

Jenis penelitiannya menggunakan studi kasus. Alasan peneliti menggunakan jenis studi kasus agar peneliti dapat menganalisis perilaku konsumtif secara lebih intensif dan mendalam dari ketiga responden yaitu NK, DS, dan MS.

B. Subjek Penelitian

Subjek yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa Bidik Misi Universitas Negeri Yogyakarta yang memiliki perilaku konsumtif. Ketiganya ditentukan dengan teknik *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu yang telah disinkronkan dengan tujuan penelitian yaitu menggali lebih dalam mengenai perilaku konsumtif mahasiswa Bidik Misi. Dasar pemilihan subjek ditentukan karena adanya perilaku yang menimbulkan perhatian pada ketiga subjek yang berbeda dari mahasiswa Bidik Misi lainnya. Penelitian ini tidak bermaksud merepresentasikan bahwa hasil penelitian pada tiga subjek merupakan cerminan perilaku konsumtif pada seluruh

mahasiswa Bidik Misi Fakultas Ilmu Pendidikan dan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta karena salah satu karakteristik penelitian ini tidak akan megeneralisasi satu sama lain. Peneliti hanya fokus menggali informasi pada ketiga subjek yang kebetulan merupakan mahasiswa Bidik Misi Fakultas Ilmu Pendidikan dan Fakultas Ilmu sosial Universitas Negeri Yogyakarta yang bersedia diteliti lebih dalam untuk mendapatkan informasi baru sebagai bahan belajar bagi peneliti, orang lain, maupun yang bersangkutan. Berikut deskripsi singkat ketiga subjek:

1. Subjek NK

NK adalah mahasiswa Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta dengan IPK terakhir 3,57. Saat ini NK tinggal di kos yang berada di Jl. Kuningan, Depok, Sleman. NK merupakan anak pertama dari 3 bersaudara. Pekerjaan ayah NK sebagai peternak ayam sedangkan ibu NK adalah ibu rumah tangga. NK mendaftar beasiswa Bidik Misi sejak semester satu karena NK tidak ingin membebani biaya kuliah kepada orang tuanya. NK mengandalkan uang Bidik Misi untuk kebutuhan makan dan membeli barang-barang keperluan pribadinya tiap bulan karena orang tuanya hanya mampu memberi uang kepada NK untuk membayar kos sebesar 4 juta per tahun. Walaupun hanya mengandalkan uang Bidik Misi, NK tetap bisa tampil modis dengan barang-barang bermerek yang ia miliki seperti tas, pakaian, sepatu yang biasa NK pakai saat di kampus maupun saat diluar kampus. NK juga terlihat sering berganti-ganti pakaian dan tas dengan berbagai merek yang berbeda. Beberapa barang bermerek NK memiliki harga yang cukup menguras kantong khususnya mahasiswa Bidik

Misi. Itulah sebabnya banyak mahasiswa lain yang melihat penampilan NK merasa sedikit heran dari mana biaya yang NK keluarkan untuk membeli barang-barang beremerek tersebut.

2. Subjek DS

DS adalah mahasiswa Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta dengan IPK terakhir 3,64. Saat ini DS tinggal bersama orang tuanya. Setiap hari DS menempuh perjalanan ke kampus selama 45 menit menggunakan sepeda motor. Karena jaraknya yang tidak terlalu jauh DS tidak diperbolehkan ngekos oleh ibunya. DS merupakan anak ke dua dari dua bersaudara. Ayah DS memiliki usaha bengkel kecil-kecilan di rumahnya sedangkan ibu DS adalah ibu rumah tangga. DS mendaftar Bidik Misi karena tidak ingin menyusahkan orang tuanya. DS murni menggunakan uang Bidik Misinya untuk keperluannya sehari-hari. Berhubung DS tidak ngekos maka uang Bidik Misinya ia gunakan untuk membeli barang-barang pribadinya. Terlihat DS memakai barang-barang penunjang penampilan seperti jam tangan bermerek dengan harga yang cukup mahal. Selain itu barang-barang DS seperti sepatu, sandal, pakaian pun juga terlihat bermerek. DS begitu royal dengan orang lain terlihat saat dia membelikan barang kepada pacarnya senilai jutaan rupiah serta menraktir makan teman-temannya di sebuah hotel terkemuka di Jogja. Total biaya yang DS keluarkan setiap bulan cukup menguras kantongnya sehingga DS tidak jarang mengeluh saat uangnya habis, ditambah orang tuanya tidak memberikan jatah uang secara pasti kepada DS. DS meminta kepada orang tuanya jika benar-benar sudah kepepet membutuhkan uang tambahan, itupun tidak lebih dari 200.000 per bulan.

3. Subjek MS

MS adalah mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta dengan IPK terakhir 3,56. Saat ini MS tinggal di kos yang beralamatkan Jl. Condongcatur, Depok, Sleman. MS adalah anak pertama dari dua bersaudara. Orang tua MS memiliki warung makan kecil-kecilan di dekat rumahnya. Warung tersebut menjual lauk pauk sehari-hari. MS mendaftar beasiswa Bidik Misi sejak semester dua saat ada tambahan kuota Bidik Misi untuk Universitas Negeri Yogyakarta. Awalnya MS membayar uang kuliah setiap semesternya sebesar 500.000 namun ketika ada tambahan kuota Bidik Misi, MS memutuskan untuk mendaftar agar dapat meringankan beban orang tuanya.

Biaya sehari-hari MS murni mengandalkan uang Bidik Misi. Berhubung MS sering pergi nongkrong bersama teman-temannya dan membeli makanan kekinian sehingga menyebabkan uang Bidik Misinya habis sebelum waktunya. MS sering terlihat memburu makanan kekinian bersama temannya. Kebiasaan menonton film di bioskop pun tidak luput dari pandangan peneliti hal tersebut terlihat dari sosial media berupa instagram MS yang sering mengupdate kegiatan MS sehari-hari. Selain itu dari Vlog teman dekat MS pun memperlihatkan kegiatan jalan-jalan yang sering MS lakukan bersama temannya tersebut. Mulai dari berbelanja pakaian, membeli makanan kekinian dan menonton film di bioskop.

Berikut disajikan data singkat mengenai profil ketiga subjek NK, DS, dan MS dalam bentuk tabel dibawah ini:

Tabel 3. Profil Subjek Penelitian

No.	Keterangan	Subjek NK	Subjek DS	Subjek MS
1.	Jenis Kelamin	Perempuan	Perempuan	Perempuan
2.	Usia	22 tahun	22 tahun	22 tahun
3.	Fakultas	FIP	FIP	FIS
4.	Alamat Asal	Jawa Tengah	Sleman	Bantul
5.	Alamat Kos	Jl. Kuningan, Sleman, Yogyakarta	Tidak kos	Jl. Condong Catur, Depok
6.	IPK	3,57	3,64	3,56
7.	Pekerjaan Orang Tua	Peternak ayam	Usaha bengkel motor dan tambal ban	Usaha warung makan lauk pauk

Selain ketiga subjek sebagai sumber informasi penelitian, peneliti juga menggunakan 5 *key informan* untuk mendukung dan menguatkan data. *Key informan* merupakan teman-teman dekat dari subjek yang mengetahui tentang perilaku subjek sehari-hari. Adapun profil *key informan* dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Profil *Key Informan*

No.	Nama	Jenis Kelamin	Keterkaitan dengan subjek	Fakultas	Alamat Kos
1.	GR	P	<i>Key Informan</i> NK (Teman dekat)	FIP	Jl. Kuningan, Sleman, Yogyakarta
2.	RE	P	<i>Key Informan</i> NK (Teman dekat)	FIP	Jl. Soropadan, Gejayan
3.	AD	P	<i>Key Informan</i> DS (Teman dekat)	FIP	Jl. Colombo, Depok, Sleman
4.	HA	P	<i>Key Informan</i> DS (Teman dekat)	FIP	Kota Gede, Yogyakarta
5.	DA	P	<i>Key Informan</i> MS (Teman dekat)	FIS	Jl. Condong Catur, Depok, Sleman

C. *Setting Penelitian*

Penelitian ini dilakukan di sekitar Universitas negeri Yogyakarta yang beralamat di Jalan Colombo No. 1 Yogyakarta. Yogyakarta merupakan kota yang dikenal dengan julukan kota pelajar karena banyak mahasiswa dari berbagai daerah memilih kota ini untuk tujuan menuntut ilmu. Selain kotanya yang nyaman juga terdapat banyak universitas terkemuka yang berdiri disini. Salah satunya adalah tempat dimana peneliti melakukan penelitian yaitu Universitas Negeri Yogyakarta. Universitas Negeri Yogyakarta merupakan tempat dimana ketiga subjek menempuh kuliah. Universitas Negeri Yogyakarta merupakan salah satu Perguruan Tinggi Negeri yang ditugaskan oleh Dikti untuk mengelola beasiswa Bidik Misi. Banyak mahasiswa yang mendapat dana beasiswa Bidik Misi diantaranya ketiga subjek penelitian.

Selain di Universitas Negeri Yogyakarta, proses penelitian dan pengumpulan data juga dilakukan di rumah subjek DS, kos subjek NK kos subjek MS. Penelitian ini dilakukan selama 1 bulan pada bulan Maret dan ditambah dengan penguatan data penelitian selama 2 bulan pada bulan Juli hingga Agustus.

D. *Teknik Pengumpulan Data*

Pada penelitian ini, pengumpulan data dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi yang dilakukan merupakan observasi berstruktur, yaitu observasi dengan menggunakan pedoman observasi pada saat pengamatan dilakukan hal ini bertujuan agar jalannya observasi lebih terstruktur dan tidak

melenceng dari pedoman. Selain itu dengan observasi peneliti dapat memperoleh informasi tambahan sebagai pendukung data hasil penelitian. Pengamatan ini dilakukan di tempat tinggal subjek dan pada saat jalannya wawancara.

2. Wawancara

Dalam penelitian ini peneliti melakukan penelitian dengan menggunakan wawancara. Peneliti menggunakan pedoman wawancara bebas terpimpin karena wawancara dapat dilakukan dengan tetap menggunakan pedoman pokok wawancara namun tidak mengikat sehingga data atau informasi dapat dikembangkan lapangan sesuai dengan inti permasalahan. Pedoman pokok wawancara ini akan melahirkan catatan-catatan yang memfokuskan tetapi tidak menutup kemungkinan untuk peneliti mengajukan pertanyaan kepada subjek secara situasional sesuai keadaan di lapangan.

Selain subjek sebagai sumber informasi primer, wawancara akan melibatkan sumber informasi lain yang akan menjadi sumber informasi sekunder diantaranya teman-teman dekat subjek yang mengetahui kehidupan subjek. Wawancara akan dilakukan kepada ketiga subjek yaitu NK, DS, dan MS. Wawancara ini dimaksudkan untuk menggali lebih dalam mengenai perilaku konsumtif yang dilakukan oleh ketiga subjek. Waktu dan tempat wawancara akan disesuaikan ketika jalannya penelitian.

3. Studi Dokumentasi

Penelitian ini menggunakan teknik studi dokumentasi untuk melengkapi data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi dengan jalan mengkaji sumber dokumen yang berasal dari sosial media subjek seperti instagram dan

Vlog yang memperlihatkan kegiatan subjek sehari-hari. Dokumen dibutuhkan sebagai bukti otentik demi kepentingan penelitian.

E. Instrumen Pengumpulan Data

Peneliti kualitatif bertugas sebagai human instrumen, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas hasil temuan. dalam penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data berupa wawancara dan observasi.

Kedudukan peneliti dalam penelitian kualitatif adalah sebagai perencana, pelaksana, pengumpul data, analisa, penafsir data, dan pelapor hasil penelitiannya. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi sehingga instrumen yang digunakan berupa pedoman observasi, pedoman wawancara dan dokumentasi.

Peneliti menyusun pedoman wawancara untuk mempermudah dalam menggunakan metode pengumpulan data. Di bawah ini merupakan pedoman observasi dan wawancara.

Tabel 5. Pedoman Wawancara

Aspek yang Akan Diungkap	Pertanyaan Penelitian
Perilaku Konsumtif	1. Bagaimana bentuk perilaku konsumtif yang dilakukan? 2. Apa saja faktor penyebab perilaku konsumtif? 3. Bagaimana cara menutupi kekurangan biaya untuk pembelian yang tidak terkendali?

F. Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data yang diperoleh sehingga benar-benar sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, maka peneliti menggunakan teknik triangulasi. Moleong (2016: 330), triangulasi yaitu teknik pemeriksaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data tersebut untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding data tersebut. Jenis Triangulasi yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi pada sumber dilakukan dengan membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, mengecek kebenaran data dari subjek dengan apa yang dikatakan *key* informan agar data tersebut dapat dipercaya. *Key* informan dalam penelitian ini adalah orang-orang terdekat subjek yang mengenal baik dengan subjek.

2. Triangulasi Metode

Triangulasi pada metode dilakukan dengan membandingkan metode yang berbeda pada informan yang sama untuk mendapatkan informasi tentang topik penelitian yang lebih mendalam. Metode yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Fungsi penggunaan ketiga metode tersebut agar data yang di dapat saling melengkapi sehingga akan memunculkan data akhir yang terangkum secara keseluruhan.

G. Teknik Analisis Data

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Data yang didapat adalah data deskriptif yang berasal dari hasil wawancara dan observasi terhadap subjek

penelitian. Data yang diperoleh dari berbagai sumber akan diolah dalam bentuk deskriptif hingga akhirnya menghasilkan sebuah kesimpulan atas topik yang dibahas.

Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja sama dengan data, mengorganisasikan data, memilih memilahnya menjadi satuan unit yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Terdapat beberapa metode analisis data kualitatif, salah satunya adalah analisis data metode Miles dan Huberman. Menurut Miles dan Huberman dalam sugiyono (2011: 246), analisis data kualitatif menggunakan kata-kata yang selalu disusun dalam sebuah teks yang diperluas atau yang dideskripsikan. Tiga tahapan proses analisis data tersebut adalah:

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilahan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan yang tertulis di lapangan

2. Penyajian Data (*Display Data*)

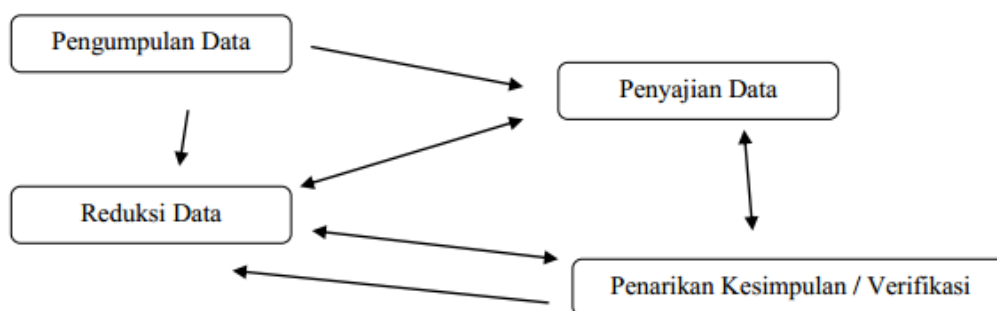
Penyajian data dilakukan dengan menyusun sedemikian rupa, sehingga memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data yang lazim untuk digunakan pada penelitian kualitatif adalah dalam bentuk teks naratif. Dengan melihat penyajian data, peneliti akan dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan berdasarkan atas pemahaman peneliti dari penyajian data tersebut. Pada

tahap ini peneliti mengumpulkan data-data yang telah direduksi untuk kemudian dikumpulkan menjadi satu sesuai dengan topik dan aspek penelitian. Setelah itu peneliti mendeskripsikan data yang telah direduksi tersebut ke dalam bab hasil penelitian.

3. Penarikan Kesimpulan

Kegiatan analisis data yang terakhir adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Berawal dari pengumpulan data seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi dalam penyajian data. Pada proses penarikan kesimpulan, peneliti mulai menarik kesimpulan pada saat proses reduksi data dilakukan dengan menarik kesimpulan kecil pada hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan. Kesimpulan kecil yang didapat kemudian diakumulasikan menjadi kesimpulan besar penelitian yang dideskripsikan pada bab kesimpulan penelitian.

Secara singkat gambaran model analisis data menurut Miles dan Huberman adalah sebagai berikut



Gambar 1. Komponen Analisis Data Model Miles Huberman

Berdasarkan gambar di atas terlihat bahwa setelah pengumpulan data yang diperoleh dari lapangan, peneliti melakukan reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, serta mencari tema dan pola. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas serta mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya jika perlu.

Langkah selanjutnya adalah penyajian data. Penyajian data akan memudahkan peneliti dalam memahami apa yang terjadi dan merencanakan program selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami. Terakhir penarikan kesimpulan berdasarkan hasil analisis sebelumnya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah terdapat tiga aspek yang akan diteliti yakni bentuk perilaku konsumtif, faktor penyebab perilaku konsumtif, dan cara pemenuhan kebutuhan pada mahasiswa Bidik Misi. Untuk mendapatkan informasi dari ketiga subjek, peneliti melakukan wawancara dan observasi serta mengkaji sumber dokumen yang berasal dari sosial media subjek berupa instagram dan vlog guna mendapatkan data pendukung. Peneliti beberapa kali menyambangi kos dan tempat tinggal subjek guna melakukan wawancara dan observasi terkait topik penelitian. Berikut merupakan hasil reduksi data dari ketiga aspek penelitian.

1. Bentuk Perilaku Konsumtif

a. Subjek NK

Bentuk perilaku konsumtif NK berupa mengonsumsi barang-barang penunjang penampilan seperti pakaian, tas, sepatu, sandal, jilbab yang bermerek. NK mengaku untuk makanan dia tidak terlalu konsumtif karena dia lebih tertarik pada aspek barang-barang penunjang penampilan. Bahkan untuk mendapatkan barang-barang mewahnya, NK lakoni dengan mengirit dari aspek konsumsi makanan. NK biasa memasak di kosnya agar lebih hemat sehingga uang yang dia miliki dapat digunakan untuk membeli barang-barang penunjang penampilan. Hal tersebut sesuai penuturan NK berikut:

“Biasanya yang aku beli emang barang-barang penunjang penampilan lik kalau kaya makanan gitu aku ngirit sih soalnya gak suka makan-makan yang aneh. Paling kalo pas lagi mas pacar manggung gitu trus kebetulan di café yang makanannya enak nah itu baru beli tapi kalo emang sengaja pengen beli-beli makanan gitu aku jarang soalnya aku kan di kos bisa masak jadi paling ya masak

beli sayuran udah gitu biar lebih ngirit. Buat bumbu-bumbunya kan aku bawa sendiri dari rumah.” (Wawancara NK pada 14 Juli 2017)

Hal tersebut dibenarkan oleh teman dekat NK bahwa NK boros dalam membeli tas, pakaian, dan sepatu. Barang tersebut NK beli dengan harga yang yang tidak murah sehingga NK memilih untuk mengirit dalam membeli makanan agar uangnya dapat ia gunakan untuk membeli barang-barang penunjang penampilan. Berikut penuturan RE:

“Haha .. ya kalo buat beli barang kaya tas, sepatu gitu emang boros dia lik. Soalnya kalo aku lihat barang-barang dia itu gak murah lik. Tapi kalo buat jajan makan dia ngirit banget lik bahkan malah gak terlalu yang mewah kalo makanan lho. Soalnya duitnya buat beli yang lain.” (Wawancara RE pada 20 Juli 2017)

Bukti pendukung lainnya datang dari GR yang juga teman dekat NK. GR mengatakan bahwa NK memang konsumtif dalam hal penampilan. Terlihat bahwa NK sering bergonta ganti pakaian, tas, dan sepatu. Berikut penuturan GR terkait hal tersebut:

“Kebanyakan sih barang-barang yang dia punya tu tas, sepatu, baju deh soalnya dia sering banget gonta ganti itu.” (Wawancara GR pada 21 Juli 2017)

Pembelian barang-barang tersebut NK lakukan hampir setiap bulan. Barang-barang tersebut merupakan barang dengan merek ternama dan tentunya dengan harga yang cukup menguras kantong mahasiswa khususnya mahasiswa Bidik Misi. Bukti tersebut peneliti dapat dari hasil wawancara RE berikut ini:

“Wah banyak lik kayanya hampir tiap bulan dia belanja deh. Kaya tas Gosh, Tas Gotosovie, Sepatu Amanda Jeans, Tas Elisabeth. Apalagi ya lik? Banyak kok pokonya. Kalo ga percaya kamu ke kosnya aja tar liat sendiri barang-barangnya banyak.” (Wawancara RE pada 20 Juli 2017)

Peneliti mencoba menelusuri lebih dalam mengenai bukti-bukti yang telah didapat melalui wawancara. Selain dari penuturan di atas, bukti bahwa NK

berperilaku konsumtif dalam hal membeli barang-barang penunjang penampilan terlihat dari sosial medianya yang memperlihatkan bahwa NK suka bergonta ganti barang seperti tas, pakaian, sepatu, sandal, dan aksesoris lain penunjang penampilan seperti jilbab. Selain itu banyak barang-barang tersebut yang diperlihatkan oleh subjek ketika penelitian berlangsung. Tidak tanggung-tanggung bahkan harganya pun terbilang di atas standar rata-rata anak Bidik Misi. NK memang menyukai merek-merek tertentu yang harganya terbilang lumayan mahal berkisar 300.000 sampai 500.000. Seperti penuturan NK berikut ini:

“Haha iya lik pernah. Gak tau sekarang aku jadi kaya lebih PD aja kalo make barang yang tadi (mahal dengan merek tertentu). Kalo dulu mah istilahnya beli tas yang harga seratus ribu aja gak papa lah ya. Tapi kalo sekarang rasanya gimana gitu. Apa karena udah kebiasaan atau gimana aku juga bingung. Lagian gak munafik juga lho lik ada harga ada rupa kan? Hehe”. **(Wawancara NK pada 14 Juli 2017)**

Hal tersebut diperkuat ketika peneliti melakukan observasi yang dilakukan di kamar kos NK guna melihat barang-barang yang ia miliki. NK menunjukkan barang-barang yang ia beli sekitar 1-2 bulan terakhir ini. Memang benar adanya, sesuai yang dikatakan NK ketika wawancara bahwa NK suka membeli barang-barang penunjang penampilan. Terlihat beberapa barang seperti tas, pakaian, sandal, sepatu dengan merek dan harga yang cukup mahal. Berikut hasil observasi di kamar NK, sembari NK menunjukkan beberapa barangnya:

“Ada 2 pasang sandal Donatello dengan total harga 450.000, Tas Gosh 550.000, 3 Tas Elisabeth dengan total harga 1.250.000, Flat Shoes ST Ywes 180.000, 2 Tunik Karita @250.000, Jilbab Karita 100.000, Tas gotosovie 460.000, Sepatu Amanda Jeans 390.000, Tas Les Femme 250.000. Tapi yang tas Elisabeth satunya udah aku kasih ke ibuku lik.” **(Pengamatan di kamar kos NK pada 15 Juli 2017)**

NK tidak mengharuskan pembelian dilakukan berapa bulan sekali atau berapa minggu sekali namun ketika NK merasa ingin membeli dan ketika NK akan mengikuti acara Band pacarnya barulah NK akan melakukan hal tersebut. Biasanya sebulan sekali pasti ada barang yang dia beli entah tas, sepatu atau sekedar pakaian. Hal tersebut ia lakukan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan pacarnya. Seperti penuturan NK berikut ini:

“Kalo berapa kali seminggu gak pasti lah lik. Intinya kalo aku lagi pengen dan misal mas pacar ada acara manggung gitu kan aku harus menyesuaikan penampilan nah baru nanti aku beli. Tapi setiap bulan kayanya ada sih lik yang aku beli hehe” (Wawancara NK pada 14 Juli 2017)

Key informan NK yang bernama RE pun mengatakan hal yang sama, hampir setiap bulan NK membeli barang-barang bermerek khususnya penunjang penampilan. RE melihat barang-barang baru seperti tas Gosh, Tas Gotosovie, Sepatu Alamanda Jeans, Tas Elisabeth yang NK beli belum lama ini. Berikut penuturan RE terkait hal tersebut:

“Wah banyak lik kayanya hampir tiap bulan dia belanja deh. Kaya tas Gosh, Tas Gotosovie, Sepatu Amanda Jeans, Tas Elisabeth. Apalagi ya lik? Banyak kok pokonya. Kalo ga percaya kamu ke kosnya aja tar liat sendiri barang-barangnya banyak.” (Wawancara RE pada 20 Juli 2017)

Penjelasan NK dan RE di atas juga didukung dengan data dokumentasi yang diperoleh dari sosial media instagram milik NK. Pada sosial media tersebut terlihat NK sering mengunggah foto dengan bergonta ganti barang-barang bermerek yang ia pakai. Dari foto-foto tersebut juga terlihat usaha NK untuk terlihat modis dengan memadupadankan pakaian, tas, sepatu yang ia kenakan. Hampir semua barang yang ia kenakan merupakan barang dengan merek dan harga mahal sesuai hasil wawancara dan observasi di atas.

b. Subjek DS

Tidak jauh berbeda dengan subjek sebelumnya, DS pun suka membeli barang-barang penunjang penampilan seperti tas, pakaian, jam tangan dan sepatu sandal. Selain itu dia sedang suka membeli barang-barang diskon akhir-akhir ini. Seperti ketika berbelanja di mall ada diskon 50% atau beli satu gratis satu namun tetap dengan merek ternama yang dijual di mall. Hal tersebut sesuai penuturan DS berikut ini:

“Aahh itu to iya aku juga suka khilaf kadang hehe.. sama sih lik kalo aku suka gak tahan kalo liat diskon.”(Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

Pendapat tersebut didukung oleh penuturan DS selanjutnya pada wawancara berikut ini:

“Lebih seringnya sih beli dua gratis satu hehe. Nanti biasanya aku nyari temen buat beli biar agak murah gitu.” (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

Key informan DS yang bernama AD pun menambahkan bahwa intensitas belanja DS dapat dibilang sering karena hampir tiap minggu AD diajak DS pergi ke mall untuk makan atau sekedar belanja. AD ini merupakan teman dekat DS sehingga kemana-mana AD dan DS sering bersama. Aktivitas DS ketika berada di mall biasanya membeli barang-barang penunjang penampilan seperti pakaian, sepatu atau makan di mall. Berikut penuturan AD yang ditemui di kosnya:

“Boros banget dia. Apalagi dulu pas semester awal sebelum kita sibuk skripsi gini hampir tiap hari nge mall. Ehh tapi sekarang juga masih kok. Kaya makan juga di mall. Suka belanja juga anaknya. Misal nih kaya sekarang ada baju atau sepatu beli dua gratis satu gitu pasti dia ngajakin aku beli nanti dia yang dua aku yang satu. Kaya beli baju yang di mall itu lho lik yang biasa dia pake.”(Wawancara AD pada 1 Agustus 2017)

Selain barang-barang diskon, DS juga suka membeli barang-barang bermerek seperti jam tangan, tas, sepatu dan sandal. Salah satu barang yang terlihat oleh peneliti adalah jam tangan merek Casio dengan harga sekitar

750.000. Ketika wawancara berlangsung, DS tidak mengatakan bahwa ia memiliki jam tangan dengan merek dan harga tersebut namun peneliti mencoba menggali dengan beberapa pertanyaan hingga akhirnya DS mengaku bahwa ia memiliki jam tersebut. Berikut penuturan DS terkait jam tangan yang ia miliki:

“Iya Casio lik. Enak aja KW. Asli lah ya. Kalo pastinya aku lupa lik pokonya 750 sekian. Gak nyampe 800 kok.” (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

Barang-barang bermerek menjadi salah satu kegemaran DS dalam mengonsumsi suatu barang. Dari keseluruhan barang yang dimiliki DS terdapat beberapa barang-barang bermerek yang ia beli. Setiap barang yang DS beli harus terlihat mereknya. Bahkan teman DS yang bernama AD pun menguatkan pendapat tersebut. Berikut pengakuan teman DS terkait barang-barang yang dimiliki DS:

“Lebih seringnya sih bermerek lik dan kebanyakan barang yang dia beli memang bermerek kaya merek yang dijual di mall matahari, Donatello gitu lik. Paling yang gak bermerek tu jilbab sama apa ya? Kalo kaya baju, tas, sepatu setahu aku bermerek semua. Pernah dia bilang kalo beli-beli tu yang penting keliatan mereknya ya gitu.” (Wawancara AD pada 1 Agustus 2017)

Kemudian teman DS tersebut menyebutkan barang-barang yang DS beli bersamanya belum lama ini. Diantaranya ada 2 sandal Donatello, tas clioapparel, jaket ako juga, jam tangan Casio dan beberapa pakaian merek mall matahari.

Berikut penuturan AD:

“Ada sandal Donatello itu aja ada 2, tas clioapparel itu aku yang nganterin beli lik, jaket ako juga kembaran sama aku tapi lebih mahal punya dia 50.000 kayanya pokonya selisih dikit, Jam tangan tuh yang mahal casio mereknya, sama baju-baju gitu kayanya merek mall matahari deh soalnya dia bilang kalo habis beli baju itu di matahari tapi gak sama aku.” (Wawancara AD pada 1 Agustus 2017)

DS menambahkan bahwa kebanyakan barang yang ia beli merupakan barang penunjang penampilan yang terlihat oleh mata orang lain. Sehingga DS perlu mengupdate barang-barang yang dia pakai agar kesannya tidak monoton memakai barang-barang itu-itu saja. Seperti penuturan DS berikut ini:

“Kalo aku sih lebih ke barang-barang yang kelihatan ya lik kaya baju, sepatu, jam tangan. Soalnya kalo baju, sepatu gitu kan kelihatan lik jadi perlu di update. Masa mau pake itu-itu aja sih.” **(Wawancara DS pada 25 Juli 2017)**

Selain membeli barang-barang penunjang penampilan seperti jam tangan, tas, sandal sepatu, dan pakaian, DS juga suka menghabiskan uangnya untuk membeli makanan. DS mengaku sedang gemar makan di luar rumah Seperti di mall atau tempat makan. Berikut penuturan DS:

“...Aku lagi seneng jajan-jajan gitu. Kadang sehari 50.000 ribu habis buat jajan doang. Cuma gak tiap hari sih paling seminggu berapa kali gitu. Itung aja aku main seminggu dua sampe tiga kali. Misal nih ke mall beli takoyaki, sama minuman apa gitu, atau ke Suba di Mall Galleria. Ya gitu-gitu lik nanti ujungnya kok habis banyak ya pengeluaran hehe..”

Dalam penelitian ini, selain data yang diambil melalui wawancara, peneliti juga melakukan observasi di rumah DS untuk meyakinkan bahwa barang-barang yang dimiliki DS benar adanya. Peneliti menemukan barang-barang DS yang dia beli sekitar 1-2 bulan terakhir ini. Terdapat jaket merek Ako seharga 500.000, Sepatu sandal Donatello 240.000, Wedges Seharga 350.000, Tas Export seharga 260.000, Flat Shoes merek ST Ywes seharga 280.000, Jam tangan Casio seharga 750.000, Tas Clioapparel seharga 250.000 **(Observasi di rumah DS pada 26 Juli 2017)**

Fakta lain menunjukkan bahwa DS tidak hanya konsumtif untuk dirinya sendiri. Bahkan untuk orang lain pun DS rela mengeluarkan biaya yang cukup

besar. DS terlihat sangat konsumtif untuk orang lain. Tidak tanggung-tanggung demi untuk memberi kado pacarnya ketika ulang tahun, DS mengeluarkan biaya hingga 1.400.000 untuk membeli perlengkapan magang seperti pakaian, sepatu, dasi, sabuk. Hal itu DS lakukan karena tidak ingin terlihat membelikan kado pacarnya alakadarnya. Demi orang yang ia sayangi tersebut DS rela menabung hingga benar-benar menghemat untuk mengumpulkan uang. Bahkan uang Bidik Misi dan Gajinya selama sebulan habis untuk membeli kado tersebut. Berikut beberapa penuturan DS terkait hal tersebut:

“Awalnya aku gak kepikiran lik kalo bakal habis segitu. Tapi aku mikirnya itu kan buat pacar dan orang yang aku sayang gitu ya. Masa pas ulang tahunnya aku cuman ngasih sekadarnya kan gimana. Pokonya aku tu suka jor-joran kalo buat orang yang aku sayang lik. Trus akhirnya aku beliin seperangkat alat magang waktu ulang tahunnya karena kebetulan pacar mau magang di kantor daerah Jakarta. Isinya itu ada sepatu, baju, celana, dasi, sabuk. Kalo di total habis 1,4 juta lik.” (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

“Iya lik aku aja sampe puasa (istilah buat menghemat) soalnya aku udah ngluarin banyak kan buat ngado pacar jadi aku ngirit pas waktu itu hehe. Gaji aku aja sampe ludes yang bulan kemarin.” (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

Kebiasaan DS membelikan kado untuk pacarnya ia lakukan rutin setiap tahun. Tidak hanya acara ulang tahun saja namun ketika mereka merayakan hari jadi pacaran mereka berdua, DS juga akan membeli kan pacar suatu barang seperti dompet, kaos, alat instrument musik untuk bermain band, dan pergi bermain entah sekedar jalan-jalan atau pergi nonton dan makan berdua. Berikut penuturan DS saat menjelaskan tentang kebiasaan perayaan ulang tahun dan hari jadi pacarannya:

“Emang biasanya setiap tahun gitu lik. Kebetulan kan aku sama pacar baru dua tahun jadi ya baru dua kali ini aku beliin kaya gitu. Yang tahun lalu aku juga beliin pacar sepatu Nike lik cuman harganya ga sampe sejuta. Cuman 800.000 aja. (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

“Ohhh iya lik aku inget, pas Anniversary aku juga suka sok-sok romantis gitu ngasih pacar barang apa gitu. Kalo yang tahun lalu aku ngasih dia alat buat instrumen musik yang aku beli di temen dia seharga 150.000, trus rencana yang taun ini tanggal 29 Juli 2017aku bingung mau ngasih apa kayanya dompet aja ya, kalo kaos udah pernah ngasih aku. Habis itu nanti aku mau nonton apa makan yang penting aku ketemu biasanya gitu lik.” (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

Hal di atas dibenarkan oleh temannya DS yang selalu dimintai pendapat tentang barang yang akan diberikan untuk pacar DS. Sebelum membelikan kado pacarnya, DS sering meminta saran kepada AD perihal barang apa yang cocok untuk kado pacar DS. Benar adanya bahwa ketika ulang tahun pacarnya, DS membelikan sepatu seharga 800 ribu sehingga untuk ulang tahun yang sekarang DS tidak ingin membelikan barang itu lagi, akhirnya DS memutuskan membelikan seperangkat alat magang seharga 1,4 juta. Berikut penuturan AD saat ditemui di kosnya:

“Nah iya bener kan pacarnya ulang tahun trus dia nanya aku enakny kasih apa ya soalnya tahun lalu dia udah ngasih sepatu nike harganya 800.000 masa sekarang mau dikasih sepatu lagi gitu kan. Trus aku nyaraninnya hem aja atau pakaian lah atau jaket. Trus dia kepikiran kan kalo pacarnya mau magang sekitar 2 minggu lagi lah kalo ga salah. Trus akhirnya dia beliin seperangkat alat magang itu. Ada kemeja putih, celana kain, belt, dasi, sepatu kantor karena pacarnya emang magang di kantor lah pokonya. Selama aku kenal dia baru kali ini dia bener-bener sebegitunya. Biasanya paling dibawah sejuta kalo ngado pacarnya. Belum lagi kemarin juga dia bikinin kaya privat dinner gitu yang itu lho kaya makan malem tapi ada dekorasi-dekorasinya. Kan kalo di total habis banyak itu.” (Waawancara AD pada 1 Agustus 2017)

Perilaku konsumtif DS terhadap orang lain terutama pacar ini sudah berlangsung sejak lama. Menurut teman DS, type DS memang baik terhadap orang lain terutama pacar. Hal tersebut diperkuat oleh penuturan key informan bernama AD yang sekaligus teman DS:

“Kalo dia tu type orang yang boral lik kalo sama pacarnya. Dan kebanyakan yang dia kasih ke pacarnya juga barang-barang wah. Yang

seperangkat alat magang aja dia beli di Donatello kan yang penting ada mereknya.” (Wawancara AD pada 1 Agustus 2017)

Selain konsumtif untuk pacarnya berupa memberikan barang-barang mewah, DS pun konsumtif untuk teman-temannya. DS terlihat tidak perhitungan dalam membelikan sesuatu untuk teman-temannya. DS terlihat sering menraktir teman-temannya di setiap waktu terutama saat ulang tahun, DS akan berusaha mentraktir teman-temannya tersebut. DS menraktir teman-temannya dengan harga yang cukup mahal dari standar traktiran yang teman lain berikan. Biasanya per anak mendapat jatah kisaran 40.000 namun lain dengan DS yang memberikan harga setiap anak sebesar 110.000 untuk 6 orang temannya yang menjadi teman dekat DS dari semester awal kuliah. Hal tersebut diperkuat oleh pendapat teman DS berikut ini:

“Iya lik sama aja boral kalo sama temennya. Setiap ulang tahun dia, pasti aku dan teman-teman ditaraktir. Kaya tahun ini pas dia ulang tahun. Sebenarnya ulang tahun dia Februari tapi dirayainnya Juni kemarin. Biasanya kalo nraktir per anak 40.000 ribu lah kisaran segitu udah bagus nah dia kemarin nraktir aku sama yang lain di hotel Inside kamu tau kan, total biayanya kalo gak salah 660.000 soalnya kita ber 6 dan per anak dikasih jatah 110.000 karena emang udah paketan dari hotelnya harga segitu.” (Wawancara AD pada 1 Agustus 2017)

c. Subjek MS

Hasil wawancara yang dilakukan pada subjek MS ditemukan beberapa bentuk perilaku konsumtif diantaranya sering membeli jajanan kekinian, pergi menonton film di bioskop, nongkrong di mall atau tempat makan bersama temannya serta membeli barang-barang penunjang penampilan seperti tas dan sepatu. MS lebih menekankan pada pembelian makanan kekinian dan berkumpul

bersama temannya untuk menonton film di bioskop atau hanya sekedar makan.

Berikut penuturan MS mengenai kebiasaan berburu jajanan kekinian:

“Aku suka banget berburu makanana kekinian. Kalo ada temen yang ngajakin ayo kulineran apa gitu nyari jajanan kekinian nah aku langsung antusias. Kaya kemarin temen aku ngajakin ke Solo ke recheese factory, trus ke pasar kangen juga lik.” **(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)**

MS mengaku bahwa ia merupakan orang yang suka jalan-jalan. Ketika jalan-jalan pastinya ia akan membeli makanan. Hal tersebut ia lakukan hampir setiap hari yang membuat MS sangat boros dan membuat uang sakunya sering habis sebelum waktunya. Berikut penuturan MS saat wawancara:

“Hehe iya bisa dibilang gitu. Aku kan suka plesiran lik jalan-jalan kemana gitu nanti ujung-ujungnya beli makanan. Jadi ya boros di itu.” **(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)**

MS konsumtif dalam membeli makanan juga dibenarkan oleh sahabat MS bernama DA yang juga memiliki kebiasaan sama. Saat nongkrong bersama, MS akan membeli banyak makanan. Karena kebiasaan yang sama sehingga MS dan DA sering nongkrong dan membeli makanan bersama. Hal tersebut mereka lakukan hampir setiap hari sehingga mebuat boros dalam hal membeli makanan. Bukti tersebut sesuai penuturan DA berikut ini:

“...Dia borosnya di makan sih. Aku sama dia emang type orang yang suka nongkrong trus makan gitu. Nah kebetulan MS emang doyan makan jadi cocok deh sama aku hehe.” **(Wawancara DA pada 10 Agustus 2017)**

MS menceritakan ketika dia berburu makanan kekinian bisa menghabiskan uang ratusan ribu. Seperti yang ia lakukan baru-baru ini. MS rela pergi ke Solo untuk memenuhi hasratnya merasakan makanan kekinian yang belum pernah ia makan. Kebetulan ia penasaran dengan Richeese Factory yang dilanjutkan perburuan selanjutnya yaitu ingin merasakan kue milik salah satu artis yang

sedang kekinian yaitu Solo Pluffy. Berikut cerita MS tentang perburuan makanan kekinian saat di Solo:

“Jadi kan kemarin pas aku ke solo naik kereta dari lempuyangan, aku udah ada rencana pengen ke richeese factory, sampe di sana aku beli makan karena aku pengen ngerasain makan disitu akhirnya aku beli nasi combo fire chicken harganya 40.000, trus habis ke richeese aku penasaran lagi pengen ngerasain cake milik artis Jessica Mila itu lik di solo Pluffy, dan aku mesen greentea cornflake harganya 58.000, habis dari situ temenku ngajak ke pasar klewer mau beli jilbab yaudah tujuan terakhir pasar klewer aku dapet jilbab harganya 25.000. Ehhh kebetulan itu panas ya lik, aku beli es teh deh akhirnya haha.”
(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)

MS mengatakan ada beberapa aktivitas yang diabadikan lewat sosial media Vlog milik temannya. Peneliti mencoba menelusuri vlog tersebut dan ternyata memang benar MS sering membeli makanan kekinian serta menonton film. Pada Vlognya terlihat kegiatan MS ke Solo persis seperti penuturan MS saat wawancara pada tanggal 9 Agustus 2017. MS terlihat menyambangi beberapa tempat makan seperti Richeese Factory, Pluffy, dan pasar klewer. Saat di Recheese terlihat MS sedang duduk di kursi dengan menghadap satu porsi makanan dan minuman siap makan. Seperti penuturan MS saat wawancara, ia membeli seporsi nasi combo fire chicken. Setelah selesai makan di Richeese MS dan temannya melanjutkan tempat tujuan selanjutnya yaitu Solo Pluffy. Terlihat MS sedang mengantri diantara beberapa orang yang juga ikut mengantri untuk membeli. Setelah selesai membeli cake, MS menuju pasar Klewer. MS terlihat mencoba Jilbab merah bermotif dan membeli jilbab tersebut. Selesai membeli jilbab, MS menyambangi tukang es keliling di sekitar pasar Klewer. Setelah tujuan terakhir tercapai, MS pulang ke Jogja dengan kereta. Terlihat MS duduk di

bangku kereta dengan memakan satu bungkus Pop Mie. (**Info dari Vlog milik Key Informan MS bernama DA**)

Peneliti mencoba menggali lebih dalam terkait kegiatan MS melalui Vlog milik DA. Peneliti menemukan beberapa aktivitas seperti yang dikatakan MS berupa Nonton Film, pergi ke pasar Kangen dan nongkrong di Mall. Ketika menonton film, MS pun tidak lupa untuk membeli jajanan. Seperti yang terlihat di Vlog saat dia menonton Film di Lippo Mall Jogja yang berjudul Insya Allah Sah dia membeli beberapa makanan seperti telur gulung dan es coklat yang biasa anak muda beli. Selain Film Insya Allah Sah, juga terlihat MS menonton film berjudul Danur bersama beberapa teman-temannya di Bioskop. Setelah filmnya Danur selesai, MS terlihat menuju ke Hypermart dan membeli jajanan seperti Snack dan buah.

Pada saat wawancara, MS mengaku bisa menghabiskan uang 35.000 ribu untuk biaya menonton di bioskop ditambah dengan makan jadi total sekitar 80.000 sekali menonton. Hal tersebut dibuktikan oleh penuturan MS saat Wawancara berikut ini:

“Aku biasanya kalo nonton di Cinemaxx Lippo 30.000, CGV 35.000, XXI 35.000, atau di Empire lik 35.000. itu harga setahu aku ya lik, belum nanti sama makan sama minumnya paling sekitar 100.000 lah total sekali makan. Misal udah makan dikos ya paling habis 50.000 aja. Kaya kemarin terakhir aku nonton Insya Allah Sah di Cinemaxx Lippo Mall itu kayanya habis 80.000 sama jajan soalnya aku beli jajanan dulu pas waktu nonton Film Insya Allah Sah itu di lippo sembari nunggu film mulai masih sejam lagi. Kalo yang Film Danur itu aku juga habis 90.000 an lah soalnya aku mampir ke Hypermart trus beli jajanan kaya ciki ciki, trus buah gitu.” (Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)

Selain nonton, belum lama ini MS juga berburu makanan di Pasar Kangen Jogja. MS membeli makanan kekinian di pasar tersebut karena memang di pasar

kangen banyak penjual yang menjajakan makanan kekinian. MS membeli telur gulung, sosis, es dan makanan kecil lainnya. Makanan yang dijual memang tidak terlalu mahal namun MS banyak membeli makanan tersebut. Seperti yang terlihat di Vlog milik DA, MS membeli makanan seperti telur gulung, sosis, es dan tempura. MS menghabiskan uang sekitar 50.000 saat berada di pasar kangen.

Berikut penuturan MS saat wawancara:

“Kalo misal ada event tahunan kaya pasar kangen gitu kan banyak makanan kekinian tuh nah aku juga mau kesana. Kemarin aku habis dari pasar kangen juga beli makanan-makanan kekinian gitu. Gak mahal sih cuman banyak aja hehe. Kaya telur gulung, sosis, minuman-minuman gitu lah.” **(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)**

“Waktu ke pasar kangen itu aku habis berapa ya? 50.000-60.000 aku lupa pastinya. Soalnya aku sekalian beli makan itu.” **(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)**

Untuk soal penampilan, MS mengaku dirinya tidak terlalu mementingkan merek, yang terpenting adalah dia dapat berganti-ganti dan tidak monoton memakai itu-itu saja. Seperti penuturan MS berikut ini:

“Hehe iya lha aku pengen kok buat ganti ganti masa aku make itu terus (Sambil nunjukkin 2 tas lagi). Tapi gak mahal kok lik yang dua itu. Cuman 40.000 sama 50.000.” **(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)**

Seperti penuturan MS diatas bahwa dirinya tidak terlalu mementingkan merek dalam membeli suatu barang, juga terlihat saat peneliti mengamati tempat kos MS dan menemukan beberapa barang milik MS yang tidak terlalu mahal dari segi harga seperti sandal, sepatu, jaket, dengan harga di bawah 200.000. Berikut barang-barang yang ditunjukkan MS ketika wawancara di kamar kos MS:

“Gak banyak sih lik yang aku punya paling cuman sepatu sandal Rey 139.000, Sepatu sandal Lawrensia 200.000, Sepatu Legue 390.000, Flat shoes triset 175.000, jaket 200.000. sebenarnya ada lagi lik cuman pada dirumah sepatu sama tas.” **(pengamatan di kos MS pada 9 Agustus 2017)**

Fakta lain terungkap bahwa MS konsumtif demi pacarnya. Pada saat wawancara, peneliti mencoba menggali lebih dalam terkait hal tersebut. MS memiliki pacar yang berasal dari Demak. Perjalanan Demak ke Jogja ditempuh dalam waktu 5 jam. Pacar MS adalah anggota dari salah satu organisasi yang ada di Universitas Negeri Yogyakarta yaitu CDB dan sekarang dia menjadi pelatih untuk anggota yang masih junior. Sehingga setiap satu bulan sekali pacar MS ke Jogja untuk melatih CDB. Tidak dipungkiri ketika pacar MS ke Jogja, dia harus mengeluarkan uang untuk biaya. MS merasa tidak enak jika tidak ikut membantu walau hanya sekedar makan atau membayar uang sewa penginapan selama MS di Jogja. Pacar MS biasa menyewa penginapan saat di Jogja. Seperti belum lama ini dia menginap di kos harian eksklusif di daerah kampus. Tidak semua biaya dibebankan kepada MS namun hanya sebagian saja. Terkadang MS dan pacarnya patungan untuk membayar uang sewa kos harian tersebut. Berikut penuturan MS terkait hal tersebut:

“Iya dia orang Demak. Paling kesini juga sebulan sekali. Dia nglatih CDB juga soalnya di UNY.” **(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)**

“Kalo yang kemarin sih di kos harian eksklusif lik. Gak mungkin juga nginep di kos aku haha..” **(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)**

“Patungan lik. Jadi gini, biaya waktu dia ke Jogja gak semuanya aku yang nanggung, cuman sebagian aja misal aku bayar makan, atau beliin dia apa gitu keperluan saat dia di Jogja.” **(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)**

DS konsumtif untuk pacarnya juga dibenarkan oleh teman MS bernama DA. Menurut informasi dari key informan MS yang bernama DA tersebut, pacar MS memang sebulan sekali ke Jogja. Menurut sepengetahuan DA, MS terkadang mengeluarkan biaya untuk pacarnya tersebut selama pacarnya menginap di Jogja

karena memang rumah pacar DS jauh di demak jadi tidak mungkin pacar DS tidak menginap saat di jogja. Biasanya MS patungan untuk membayarkan biaya sewa kos.

“Iya kadang suka bayarin kadang patungan juga haha. Soalnya kan pacarnya jauh rumahnya di Demak. Aku pernah ke sana Sama MS waktu ayahnya itu meninggal, gilak jauh banget. Perjalanan hampir 5 jam, jadi butuh biaya banyak kalo ke jogja. Belum nginepnya juga.” (Wawancara DA pada 10 Agustus 2017)

“Sebulan sekali lah soalnya pacarnya juga nglatih di CDB jadi sebulan sekali datang ke UNY.” (Wawancara DA pada 10 Agustus 2017)

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, maka peneliti dapat menyimpulkan bentuk perilaku konsumtif berdasarkan beberapa indikator pada subjek NK adalah mengonsumsi barang-barang penunjang penampilan yang bermerek dengan harga mahal. Pada Subjek DS perilaku konsumtif nampak pada kebiasaan DS dalam membeli barang-barang penunjang penampilan dengan harga mahal dan bermerek, selain itu DS juga konsumtif untuk orang lain terutama pacar dan teman-temannya dalam hal memberikan sesuatu dengan harga yang mahal. Untuk Subjek MS, bentuk perilaku konsumtifnya dibuktikan dengan seringnya MS membeli makanan kekinian, pergi menonton di bioskop, dan membiayai pacarnya saat pacarnya ke jogja.

Jika penjelasan-penjelasan tersebut dirangkum, maka bentuk-bentuk perilaku konsumtif yang dilakukan oleh NK, DS dan MS dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6. Bentuk-Bentuk Perilaku Konsumtif

No.	Nama	Bentu Perilaku Konsumtif
1	NK	1. Membeli barang-barang penunjang penampilan secara berlebihan untuk memenuhi keinginan tampil modis (membeli tas, sepatu, sandal, pakaian, jilbab)
2	DS	1. Membeli barang-barang penunjang penampilan sebagai sebuah kepuasan (membeli barang bermerek seperti jam tangan, tas, sepatu, sandal, jaket) 2. Berusaha menraktir orang lain dengan harga mahal (membeli kado untuk pacarnya dengan harga mahal setiap tahun, membeli kado untuk pacar pada saat tanggal jadian, menraktir teman-teman setiap ulang tahun DS di tempat mewah seperti hotel)
3	MS	1. Membeli makanan kekinian 2. Pergi nonton ke mall 3. Membiayai pacar (ikut membayar biaya sewa kos harian setiap bulannya, membayar makan, membelikan barang untuk pacarnya)

2. Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif

a. Subjek NK

Ada beberapa alasan NK sangat konsumtif dalam hal membeli barang-barang seperti tas, pakaian, sandal, dan sepatu, yaitu karena harga diri. Harga diri itulah yang membuat NK mengonsumsi suatu barang secara berlebihan. NK menilai dia tidak terlalu PD dengan penampilannya apalagi NK merupakan anak Bidik Misi sehingga dia tidak ingin dipandang rendah oleh orang lain oleh sebab itu dia mengonsumsi barang-barang bermerek dengan harga tinggi dengan harap dapat menaikkan harga dirinya. Hal tersebut terlihat dari penuturan NK berikut ini:

“Jelas lik harga diri emang penting, gak munafik hehe. Apalagi aku kan anak Bidik Misi pasti dipandang orang kan ga mampu dan aku ga suka aja kan kita sama-sama kuliah jadi harusnya sama aja dong gak ada bedanya.”
(Wawancara NK pada 14 Juli 2017)

Dari penuturan di atas memperlihatkan bahwa NK merasa harga diri awalnya rendah sehingga NK membeli barang-barang penunjang penampilan untuk menaikkan harga diri dan kepercayaan dirinya di mata orang lain. NK merasa lebih Percaya diri ketika memakai barang-barang bermerek dan harga yang tinggi hal tersebut dibuktikan lewat penuturan NK saat wawancara:

“...Gak tau sekarang aku jadi kaya lebih PD aja kalo make barang yang tadi (mahal dengan merek tertentu)...” **(Wawancara NK pada 14 Juli 2017)**

Selain karena harga diri, ada motivasi di balik perilaku konsumtif yang dilakukan oleh NK. Dalam hal berpenampilan, NK menginginkan penghargaan dan pujian dari orang lain. Respon yang diharapkan NK dari lingkungannya adalah terlihat modis dan kekinian. Apalagi NK memiliki pacar yang berprofesi sebagai anak band dan NK sering mendampingi pacarnya ketika manggung sehingga penampilan amatlah penting bagi NK. Berikut penuturan NK terkait hal tersebut:

“...Jujur ya lik soalnya pacar aku kan anak Band kalo manggung kadang aku suka diajak nah pastinya aku harus berpenampilan menarik soalnya bakal ketemu sama temen-temen dia dan juga penonton yang lain. Jadi waktu mereka melihat penampilan aku biar kesannya modis dan kekinian gitu.” **(Wawancara NK pada 14 Juli 2017)**

Dalam hal mengonsumsi barang-barang penunjang penampilan, NK selalu menyesuaikan dengan trend dan mode yang ada, selain itu karena NK merupakan pacar dari seorang anak Band maka dia harus menyesuaikan penampilannya dengan pacarnya tersebut. Konsep diri yang muncul pada diri NK cenderung memperlihatkan bahwa dia harus tampil modis dan trendi karena akan berhadapan dengan orang-orang di sekitarnya. Konsep diri dibedakan menjadi dua yaitu konsep diri yang nyata dan ideal. NK memandang secara nyata bahwa dirinya

hanyalah seseorang yang tidak mengenal fashion apalagi lingkungan tempat tinggal NK daerah pedesaan yang tidak terlalu mementingkan penampilan, namun ketika dia di terima berkuliah di Universitas Negeri Yogyakarta, idealnya dia harus bisa menyesuaikan dengan trend serta gaya hidup dari teman-temannya terutama pacarnya yang sekarang.

“Ya maklum aku kan dari desa lik rumahnya jadi kalo soal penampilan biasa banget. Tapi setelah kuliah ini aku harus bisa dandan apalagi mas pacar profesinya terlihat orang terus jadi aku harus bisa menyesuaikan penampilan dengan trend yang ada.” (Wawancara NK pada 14 Juli 2017)

Pengaruh selanjutnya adalah kelompok referensi dimana NK melihat perilaku lingkungan sekitar dalam mengonsumsi suatu barang begitu menarik, sehingga dijadikan sebagai patokan dalam berpenampilan. Lingkungan yang NK maksud adalah lingkungan pacarnya serta lingkungan tempat NK berkuliah.

“Apalagi lingkungan aku kan orang-orang Band dan kalo manggung aku suka di ajak mas pacar, mau gak mau aku harus menyesuaikan penampilan dengan mas pacar dan lingkungannya dong. Selain itu manggungnya kadang di Café, hotel masa aku mau make pakaian yang biasa aja kan jomplang (tidak sesuai dengan lingkungan).” (Wawancara NK pada 14 Juli 2017)

“...Aku juga sering lihat anak-anak kuliah lain jadi menyesuaikan aja sama temen-temen kuliah lain.” (Wawancara NK pada 14 Juli 2017)

b. Subjek DS

Faktor pendorong DS konsumtif dalam mengonsumsi suatu barang diawali karena adanya motif yang mendasari hal tersebut. Motivasi yang tinggi dalam hal ingin diakui oleh lingkungan membuat NK berani mengeluarkan uangnya untuk membeli barang-barang seperti jam tangan dengan harga mahal, tas, sepatu sandal bermerek, dan pakaian. Dengan memakai barang-barang seperti itu akan

memunculkan kebanggaan tersendiri bagi DS. Hal tersebut terlihat dari pengakuan DS saat wawancara berikut ini:

“Kan nanti kalo ada yang nanya atau liat ehh jam berapa ya? Trus dia liat jam tangan aku merek casio kan rada gimana gitu ada kebanggaan tersendiri hehehehe..” (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

Berhubung DS suka membeli barang-barang yang terlihat oleh mata orang lain maka, DS merasa dirinya perlu mengupdate barang-barang yang ia miliki dengan cara sering membeli barang-barang baru agar ketika orang lain melihat tidak terkesan monoton memakai barang itu-itu saja.

“Soalnya kalo untuk penampilan khususnya baju, sepatu gitu kan kelihatan lik jadi perlu di update. Masa mau pake itu-itu aja sih. Nanti kata orang kaya gak pernah ganti baju hehe..” (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

Tidak hanya untuk dirinya sendiri, DS pun sangat konsumtif untuk orang lain. DS tidak perhitungan dalam hal memberi suatu barang untuk orang lain. Hal tersebut ia lakukan karena adanya motivasi agar dirinya dihargai dan diakui oleh orang lain terutama orang-orang yang mendapat barang darinya. Kasus tersebut terjadi ketika DS memberi kado untuk pacarnya dan menraktir teman-temannya ketika ulang tahun DS. DS menghabiskan uang hingga ratusan ribu bahkan mencapai jutaan demi membelikan barang orang lain. DS merasa puas bisa membelikan barang dengan harga yang dapat dibilang mahal. Dengan harga mahal yang ia keluarkan akan menimbulkan kesan dari orang lain jika DS memiliki usaha dalam memberi sesuatu, dan tentunya akan timbul rasa bangga dari dalam diri DS jika nantinya temannya melontarkan sebuah pujian positif untuk dirinya. Berikut pengakuan DS ketika wawancara:

“Cuman aku mikir lagi kenapa gak yang wah sekalian biar lebih puas dan kesannya tuh aku ada usahanya gitu buat ngasih ke orang tersebut biar gak kelihatan sak-sake (alakadarnya).” (Wawancara DS pada 28 Juli 2017)

“Yaudah sebenarnya emang tidak dipungkiri sih lik emang aku butuh pengakuan. Soalnya emang selama aku pacaran sama pacar aku yang sekarang selalu total kalo ngasih-ngasih barang. Pas waktu nraktir temen-temen juga aku mikirnya gak papalah sekali-sekali dan kadang ada rasa wah aja gitu kalo bisa menunjukkan ke mereka.” (Wawancara DS pada 28 Juli 2017)

Pengakuan dari lingkungan sangatlah penting untuk DS. Pengakuan yang DS inginkan dapat berupa pujian yang akan membuat DS merasa bangga dengan yang dia lakukan. Seperti penuturan DS berikut ini:

“Aku tuh seneng aja kalo misal ada yang muji wah aku ini.. wah aku itu.. berasa jadi besar kepala aja wkwkw..” (Wawancara DS pada 28 Juli 2017)

Selain motivasi ada faktor lain yang membuat DS begitu konsumtif dalam mengonsumsi suatu barang yaitu harga diri. Perilaku konsumtif DS muncul karena DS merasa malu jika tidak terlihat wah di mata orang lain. Hal itu menandakan bahwa DS merasa harga dirinya rendah, sehingga dengan konsumtif berupa membeli barang mewah untuk dirinya dan orang lain akan dapat meningkatkan harga dirinya. DS merasa malu dan tidak percaya diri jika memakai barang-barang biasa. Hal ini terlihat dari pengakuan DS berikut ini:

“Aku gengsinya gede lik, kalo beli barang ya sebisa mungkin yang bermerek dan terlihat bagus gitu. Sedikit ada rasa malu dan tidak percaya diri kalo make yang biasa aja.” (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

c. Subjek MS

MS cenderung konsumtif dalam hal membeli makanan dan menghabiskan uang untuk pergi berkumpul dengan temannya. Hal tersebut terjadi karena faktor pengaruh dari orang lain terutama teman MS. MS merasa boros semenjak kuliah

dan masuk di CDB. Teman-teman MS yang memiliki hobi main membuat MS terpengaruh. Berikut penuturan MS terkait hal tersebut:

“Sering haha maklum aku kadang suka terpengaruh. Apalagi soal makanan lik. Aku suka banget berburu makanana kekinian. Kalo ada temen yang ngajakin ayo kulineran apa gitu nyari jajanan kekinian nah aku langsung antusias.” **(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)**

“Aku boros ya semenjak kuliah ini. Apalagi aku kan ikut CDB jadi sering keluar kan ketemu temen-temen gitu jadi ya banyak ngluarin uang. Selain itu DA suka ngajakin aku keluar main terus jadi aku ya ikut aja gitu.” **(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)**

Begitu gampangya MS terpengaruh oleh orang lain, sehingga MS dengan mudah menerima ajakan dari temannya untuk melakukan hal-hal yang membuat boros pengeluaran seperti seringnya menonton film di bioskop. Berikut pengakuan MS terkait hal tersebut:

“Biasanya sih kalo ada yang ngajakin gitu ya berangkat. Apalagi DA tuh sukanya ngajakin nonton film baru yuk, ya akhirnya aku ikut haha..” **(Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)**

Selain karena kelompok referensi, MS pun merasa konsumtif semenjak memiliki pacar. MS merasa malu jika tidak mengeluarkan uang atau sekedar membelikan sesuatu untuk pacarnya. Apalagi pacarnya setiap bulan datang ke jogja untuk melatih CDB. Tidak hanya untuk dirinya, namun MS pun konsumtif untuk pacarnya. Salah satu faktor yang membuat MS berlebihan dalam membelikan sesuatu untuk pacarnya karena MS merasa malu jika tidak memberikan sesuatu untuk pacarnya. Dengan memberikan barang-barang untuk pacarnya akan membuat MS merasa bahwa MS juga memiliki uang dan mampu dalam hal finansial. Dapat disimpulkan bahwa MS awalnya merasa harga dirinya rendah sehingga ia konsumtif untuk pacarnya agar terlihat harga dirinya naik dan

dipandang mampu dalam hal finansial. Hal tersebut terlihat dari beberapa penuturan MS saat wawancara berikut ini:

“Ya kan gaenak aja lik masa aku gak ngluarin uang nanti dikira aku pelit atau gak modal gitu.” (Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)

“Iya aku tau tapi aku malu aja. Sebenarnya dia nolak kalo aku bayarin tapi aku tetep maksa aja kan kesannya gimana kalo aku ga ngluarin uang.” (Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)

Jika penjelasan-penjelasan di atas dirangkum maka, faktor-faktor perilaku

konsumtif yang dilakukan oleh NK, DS dan MS dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 7. Faktor-Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif

Nama	Faktor Internal	Faktor Eksternal
NK	1. Motivasi ingin mendapat pujian, diakui keberadaannya 2. Harga diri rendah sehingga konsumtif untuk menaikkan harga diri di mata orang 3. Konsep diri negative	Kelompok referensi seperti melihat penampilan teman-teman kuliah NK, teman-teman band pacar, iklan sosial media untuk dijadikan acuan dalam berpenampilan
DS	1. Motivasi ingin diakui keberadaannya, mendapat pujian dari orang lain 2. Harga diri rendah sehingga konsumtif agar terlihat harga dirinya tinggi di mata orang lain	
MS	Harga diri rendah sehingga konsumtif agar terlihat harga dirinya naik di mata orang lain.	Kelompok referensi seperti ajakan teman dekat, dan pengaruh teman-teman yang memiliki hobi sering bermain dan jalan.

3. Cara Pemenuhan Biaya

a. Subjek NK

NK mengandalkan uang Bidik Misinya per bulan sebesar 600.000 untuk biaya makan. Selanjutnya untuk memenuhi kebutuhan seperti membeli barang-barang lain seperti barang penunjang penampilan NK merasa tidak cukup jika hanya mengandalkan uang beasiswa Bidik Mis, sehingga dia mengandalkan

penghasilan dari pacarnya yang berprofesi sebagai anak Band. Besaran biaya yang pacarnya berikan untuk NK tidak menentu. Terkadang sekali manggung NK diberi 300.000 untuk biaya sehari-hari. Sedangkan orang tua NK hanya mampu membiayai sewa kos saja sebesar 5 juta per tahun. Berikut penuturan NK:

“Kalo buat makan aja cukup lik, aku ngirit kalo makan. Soalnya kalo makan kan gak banyak. Tapi kalo buat beli-beli pakaian, tas, gitu ya gak cukup lah lik.” (Wawancara NK pada 14 Juli 2017)

“Kalo itu kadang aku dikasih mas pacar lik. Misal dia ada event terus dia manggung jadi kan di bayar sekitar 700.000 nah nanti yang 300.000 buat aku” (Wawancara NK pada 14 Juli 2017)

“Kalo dari orang tua udah gak ngasih lik paling cuman uang kos aja. Kebetulan ini kan per tahun lik kosnya 5 juta. Paling ortu ngasih itu aja lagian bapak cuman wiraswasta ternak ayam dan hasilnya juga ga seberapa.” (Wawancara NK pada 14 Juli 2017)

Selain dari uang beasiswa dan uang dari pacarnya, NK memiliki usaha menjual baju. Penghasilannya memang tidak terlalu banyak namun lumayan untuk menambah uang jajan. Terkadang dalam seminggu NK mendapat untung 75.000 sampai 300.000, namun tidak setiap minggu ia dapatkan tergantung pesanan dari orang lain. Berikut penuturan NK:

“Aku juga ada bisnis kecil-kecilan lik jual baju-baju gitu tapi gak tentu penghasilannya. Kadang seminggu bisa dapet untung 75.000 sampai 300.000 tapi ya gak tiap minggu juga. Pasang surut gitu. Tergantung ada yang nitip dari kampung apa enggak.” (Wawancara NK pada 14 Juli 2017)

b. Subjek DS

Selain dari uang beasiswa 600.000 yang DS terima perbulan, DS memiliki pekerjaan sampingan untuk menambah uang sakunya yaitu bekerja di sebuah agen tour dan travel. Setiap bulan DS mendapat bayaran 500.000. Orang tua DS hanya memberi uang ketika DS benar-benar kehabisan uang. Kadang dalam sebulan DS

hanya menerima uang dari orang tuanya 200.000. Berikut penuturan DS terkait hal tersebut:

“Kalo dulu sih aku minta ibuk lik cuman kalo sekarang kan aku kerja di agen tour dan travel gajinya 500.000 per bulan itu buat nambah-nambah jajan aku biar aku gak minta ibuk.” (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

“Misal dalam sebulan uang jajan aku kurang ya aku minta ibuk lagi lik. Tapi paling aku mintanya gak banyak. Cuman buat nyambung makan aja. Sekitar 200.000 lah sebulan. Kadang malah gak minta kalo aku masih cukup.” (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

Orang tua DS tidak mengetahui perilaku konsumtif dari anaknya tersebut. DS sengaja menyembunyikan kebiasaannya membeli barang-barang secara berlebihan agar tidak dimarahi. DS memiliki cara agar orang tuanya tidak mengetahui barang-barang apa saja yang DS beli dengan cara mengunci lemarnya yang berisi barang-barang baru yang dia beli sehingga ibunya tidak mengetahui. Berikut penuturan DS:

“Jadi gini caranya, tiap aku beli barang aku umpetin dulu, nah nanti selang berapa lama baru aku pake biar kesannya gak beli-beli terus. Aku juga ada lemari tuh lik yang biasanya aku buat nyimpen barang-barang yang habis aku beli. Trus lemarnya aku kunci biar gak ada yang buka.” (Wawancara DS pada 25 Juli 2017)

Peneliti mencoba melihat secara langsung bukti wawancara tersebut. Benar adanya, peneliti melihat gembok warna merah muda terpasang di almari DS dengan sebuah kode rahasia dan hanya DS yang mengetahui kode tersebut, sehingga ibunya tidak dapat membuka almari miliknya tersebut.

c. Subjek MS

Untuk biaya kehidupan MS selama di kos dan berkuliah, MS murni mengandalkan uang Bidik Misinya dan jatah dari orang tuanya. Orang tua MS sering mengeluh perihal pengeluaran biaya MS tiap bulannya. Namun MS

berdalih bahwa pengeluarannya membengkak untuk kebutuhan kuliah, padahal hal tersebut ia lakukan agar orang tuanya percaya. Tidak semua uang dari orang tuanya ia gunakan untuk kebutuhan kuliah melainkan untuk memenuhi kebutuhan diluar itu. Berikut penuturan MS mengenai hal tersebut:

“kalo uang Bidik Misi paling aku buat beli barang-barang aku sendiri nanti kalo kurang kan aku minta ibuku 200.000 seminggu trus kalo kos juga aku minta ibuku 425.000 sebulan.” (Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)

“Hehe sering ngeluh lah lik, cuman kan kadang aku ada alesan buat apa gitu misal bayar iuran CDB, atau buat beli buku tapi ya kadang suka bohong hehe..” (Wawancara MS pada 9 Agustus 2017)

Jika penjelasan-penjelasan tersebut dirangkum, maka cara pemenuhan biaya untuk pembelian barang-barang dan kebutuhan sehari-hari yang dilakukan oleh NK, DS dan MS dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Cara Pemenuhan Biaya

Nama	Cara Pemenuhan Kebutuhan
NK	1. Menunggu beasiswa Bidik Misi cair 2. Meminta pacar 3. Mencari usaha sampingan
DS	1. Menunggu beasiswa Bidik Misi cair 2. Mencari pekerjaan sampingan
MS	1. Menunggu beasiswa Bidik Misi cair 2. Meminta orang tua

B. Pembahasan

1. Bentuk Perilaku Konsumtif

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang telah peneliti lakukan, bahwa mereka mengonsumsi suatu barang secara berlebihan atas dasar keinginan memiliki barang-barang bermerrek, berganti-ganti barang-barang penunjang penampilan, dan mencoba hal-hal baru yang akan bermuara pada sebuah kepuasan serta karena adanya dorongan emosional sesaat tanpa perencanaan yang matang.

Seperti pengakuan NK dan DS bahwa dirinya konsumtif dalam hal pembelian barang-barang penunjang penampilan seperti tas, sepatu, pakaian, jam tangan bermerek dengan harga mahal demi mewujudkan keinginan tampil modis. Selain itu peneliti mendapati banyak barang-barang di kamar kos NK dan DS seperti tas, pakaian, sepatu, sandal dengan harga mencapai ratusan ribu setiap barangnya yang NK dan DS beli dalam kurun waktu dua bulan terakhir yang dibuktikan dengan struk pembelian yang masih mereka simpan sesuai dengan barang yang mereka miliki. Terlihat pula pada sosial media NK dan DS yang menunjukkan kebiasaan bergonta ganti pakaian bermerek untuk diperlihatkan kepada pengikut sosial media mereka. Pakaian yang mereka kenakan saat di sosial media juga peneliti temukan di kamar kos subjek ketika beberapa kali peneliti mencoba mengamati barang-barang yang mereka miliki sebagai bukti bahwa barang-barang tersebut merupakan milik mereka pribadi.

DS tidak hanya konsumtif untuk dirinya sendiri melainkan juga untuk orang lain. Seperti yang dilakukan DS kepada pacarnya dengan membelikan barang-barang berupa pakaian dan sepatu dengan harga mahal beberapa bulan lalu yang mencapai 1,4 juta. Hal yang sama DS lakukan kepada temannya ketika membelikan barang dan menraktir teman-temannya di tempat yang mewah. DS memperlihatkan struk pembayaran makanan mencapai 660.000 yang dia keluarkan untuk menraktir 5 temannya di sebuah hotel. Bukti pendukung lainnya DS perlihatkan dengan foto-foto saat makan bersama di hotel tersebut. Hal itu DS lakukan untuk memperingati ulang tahunnya.

Berbeda dengan NK dan DS, untuk soal barang-barang penunjang penampilan MS tidak terlalu konsumtif. MS cenderung konsumtif dalam hal berburu makanan kekinian, nonton bioskop, dan jalan-jalan. Begitu besar hasrat MS untuk mencoba produk baru seperti mencoba makanan yang sedang kekinian sehingga membuat MS sering mengeluarkan uang berlebih untuk kebutuhan diluar kebutuhan utama. Peneliti juga mengamati media sosial DA yang menjadi *key* informan MS yang menunjukkan bahwa subjek sering pergi menonton, berburu makanan kekinian, jalan-jalan ke mall atau tempat hiburan seperti tempat makan dan tempat wisata. Selain itu MS pun memiliki kesamaan seperti DS yang juga konsumtif untuk pacarnya. MS bersedia membayar makanan dan uang sewa penginapan setiap bulan untuk pacarnya yang datang ke jogja. Kebiasaan tersebut diperkuat oleh pengakuan sahabat MS sebut saja DA yang juga menjadi *key* informan MS bahwa DA terkadang ikut menemani MS mencari penginapan untuk pacarnya.

Secara singkat bentuk perilaku konsumtif pada ketiga subjek terletak pada keinginan-keinginan yang berlebihan untuk mendapatkan suatu barang untuk dirinya atau pun orang lain sebagai sebuah kepuasan pribadi jika dapat mencapai keinginan tersebut tanpa pertimbangan secara matang. Secara tidak sadar hal tersebut mereka lakukan hanya karena dorongan emosional tanpa perencanaan. Selain itu, mahasiswa Bidik Misi khususnya ketiga subjek dengan keterbatasan ekonomi menginginkan penampilan yang melebihi dari apa yang dia miliki dibuktikan dengan keinginan tampil modis dengan membeli barang-barang penunjang penampilan secara berlebihan, memberikan barang-barang dengan

harga mahal untuk orang lain, dan seringnya pergi jalan-jalan membeli makanan kekinian.

Pada fenomena ini muncul anggapan bahwa kebahagiaan terletak pada kemampuan dalam mendapatkan sesuatu yang akan berujung pada sebuah kepuasan tersendiri. Mereka berpikir bahwa keadaan yang tidak membahagiakan disebabkan belum tercapainya keinginan mendapatkan suatu barang tersebut. Hal tersebut tentunya akan menimbulkan definisi yang salah mengenai arti bahagia. Seperti yang dikatakan Benny dalam Wening (2014: 142), kebahagiaan yang salah adalah memiliki benda yang lebih daripada yang dimiliki sebelumnya atau lebih dari yang dimiliki orang lain. Ketiga subjek menginginkan keadaan dimana dapat memiliki sesuatu yang mereka inginkan untuk menunjang penampilan dan menaikkan harga diri. Begitu seterusnya mereka lakukan demi memuaskan hasrat diri menurut versi mereka. Secara tidak sadar keinginan yang berujung pada pengonsumsiannya sesuatu yang tidak rasional itulah yang menjerumuskan mereka pada perilaku konsumtif.

Pola hidup konsumtif yang ketiga subjek jalani selama ini mengakibatkan anggaran yang mereka keluarkan melebihi dari apa yang mereka dapatkan. Kondisi seperti itu bak “besar pasak daripada tiang”. Disamping itu mereka seperti hilang daya kritisnya dalam menentukan prioritas pembelian yang rasional.

Hasil penelitian di atas sesuai dengan pendapat dari Dharmmesta dan Handoko (2011: 99-107), bahwa ada dua aspek mendasar dari perilaku konsumtif yaitu pembelian atas dasar emosional dan untuk mencapai kepuasan. Menurut Hidayati (Andin, 2016:29) sikap konsumtif atas dasar emosional didasari oleh

hasrat yang tiba-tiba atau hanya keinginan sesaat. Dilakukan tanpa terlebih dahulu melakukan perencanaan, pertimbangan, tidak memikirkan apa yang akan terjadi kemudian dan bersifat emosional. Seseorang yang berperilaku konsumtif memiliki kecenderungan mengonsumsi suatu barang secara berlebihan tanpa pertimbangan yang matang dan secara tidak sadar hal tersebut mereka lakukan hanya karena dorongan emosional dan tanpa perencanaan.

Selanjutnya perilaku konsumtif yang dilakukan untuk mencapai kepuasan menurut Dharmmesta & Handoko (2011: 107) adalah kebutuhan dan keinginan yang ditujukan terutama untuk mengetahui adanya kebutuhan dan keinginan yang belum terpenuhi dan terpuaskan. Kebutuhan yang dipenuhi bukanlah kebutuhan yang utama melainkan hanya sekedar mengikuti arus mode, ingin mencoba produk baru, ingin memperoleh pengakuan sosial tanpa memperdulikan apakah barang tersebut memang benar-benar dibutuhkan atau tidak.

2. Faktor-Faktor Penyebab Perilaku Konsumtif

Pada dasarnya perilaku konsumtif yang terjadi pada subjek NK, DS, dan MS tidak serta merta terjadi begitu saja. Perilaku konsumtif diawali oleh pembelian suatu barang yang tidak direncanakan, dan pada akhirnya ketiga subjek secara tidak sadar mengambil keputusan untuk melakukan pembelian secara berlebihan. Hal tersebut tentunya didorong oleh banyak faktor. Salah satu faktor dominan yang mendorong terjadinya perilaku konsumtif pada ketiga subjek adalah harga diri. Seseorang dengan harga diri yang rendah akan mencari pengakuan dan perhatian atas keberadaannya dari orang lain, salah satu upayanya dengan meningkatkan penampilan fisik dan membeli barang-barang penunjang

penampilan Tambunan (2007: 5-6). Hal tersebut diperkuat oleh Sears, Freedman & Peplau (1991) yang mengatakan secara tidak langsung untuk memenuhi tuntutan agar mendapatkan penampilan atau keadaan yang sempurna, tentu saja seseorang didorong oleh gaya hidup konsumtif untuk memperoleh barang-barang penunjang penampilan sesuai keinginan, sehingga mereka mempunyai harga diri yang tinggi. Dari pendapat tersebut dapat diketahui bahwa seseorang dengan harga diri yang rendah akan berusaha sedemikian rupa untuk mendapat pengakuan dari orang lain. Dengan kata lain setiap individu membutuhkan penghargaan, penerimaan dan pengakuan dari orang lain. Penghargaan dan penerimaan serta pengakuan membawa dampak bagi diri seseorang yaitu perasaan bahwa dirinya berharga dan diakui kehadirannya oleh lingkungan sehingga menambah rasa percaya diri dan harga dirinya Daradjat (1983: 102).

Berdasarkan hasil penelitian, subjek NK, DS, dan MS berusaha mempertahankan harga diri mereka melalui barang-barang penunjang penampilan. Perasaan lebih percaya diri dan dipandang lebih terlihat menarik dirasakan oleh NK dan DS saat mereka dapat membeli barang-barang bermerek dengan harga tinggi. Sebagai mahasiswa Bidik Misi, acapkali dipandang bahwa mereka dari kalangan ekonomi menengah ke bawah sehingga mereka menutupi pandangan tersebut melalui penampilan fisik yang memperlihatkan barang-barang bermerek dengan harga mahal yang mampu mereka beli. Bahkan DS dan MS berusaha mengeluarkan uang yang tidak sedikit untuk membelikan orang lain sebuah barang demi memperoleh *image* terlihat mampu dalam soal ekonomi. Begitu pula dengan NK yang ingin terlihat sama dengan mahasiswa regular lainnya dengan

berpenampilan serba mewah walaupun pada dasarnya NK adalah mahasiswa Bidik Misi.

Faktor yang selanjutnya adalah motivasi. Setiap orang memiliki motivasi tersendiri dalam melakukan suatu hal termasuk dalam mengonsumsi suatu barang. Motivasi adalah dorongan yang muncul dalam diri individu yang memaksa untuk bertindak, sebagai akibat kebutuhan yang tidak terpenuhi Sumarwan (2014: 23); Effendi (2016: 254). Kotler dan Keller (2008: 178) juga mengatakan bahwa kebutuhan akan berubah menjadi motif ketika sudah mencapai tingkat intensitas yang cukup sehingga mendorong untuk bertindak.

Motif dibagi menjadi dua yaitu motif rasional dan motif emosional pada individu dalam pembelian Kanuk dan Schiffman (2004). Motif rasional menunjukkan bahwa ketika membeli, seseorang mempertimbangkan dengan matang semua alternatif dan pada akhirnya memilih alternatif yang paling baik dari segi harga maupun segi kualitas. Lain halnya dengan NK dan DS, mereka lebih mengutamakan kebanggaan dan untuk menunjukkan harga diri yang tinggi sehingga mereka mengonsumsi suatu barang tanpa mempertimbangkan manfaat utama yang lebih penting dari barang yang mereka pakai. Barang-barang tersebut biasanya bersifat simbolik dan dapat dilihat oleh panca indera sehingga orang lain dapat memandang apa yang mereka pakai seperti pakaian, sepatu, dan barang-barang penunjang penampilan lainnya. NK dan DS mengaku menginginkan sebuah pujian dan penghargaan atas apa yang mereka pakai berupa barang-barang simbolik yang melekat pada diri mereka. Pujian yang dilontarkan akan membuat sebuah kebanggaan tersendiri bagi mereka. Itulah yang dinamakan dengan motif

emosional dimana motif ini di dorong perasaan atau emosi subjektif seseorang seperti kebanggaan, status, afeksi, harga diri, persaingan, keinginan bersama orang lain, dan imitasi. Teori lain yang mendukung motif emosional ini di kemukakan oleh Effendi (2016: 268), bahwa motif emosional dalam pembelian berkaitan dengan perasaan, kesenangan yang dapat ditangkap oleh panca indera misalnya dengan memiliki suatu barang tertentu dapat meningkatkan status sosial, peranan merek menjadikan konsumen menunjukkan status ekonominya dan pada umumnya bersifat simbolik dan subjektif.

Faktor pendorong lain dikatakan oleh subjek NK yaitu kelompok referensi, yang mana membuat NK terpengaruh dalam hal berpakaian sehingga mendorong NK untuk berperilaku konsumtif. NK melihat lingkungan sekitar dalam mengonsumsi suatu barang khususnya pakaian, sepatu, tas begitu menarik, sehingga dijadikan sebagai patokan dalam berpenampilan. Lingkungan yang NK maksud adalah lingkungan pacarnya yang dikelilingi oleh anak-anak band serta lingkungan tempat NK berkuliah saat ini. Tidak heran Yogyakarta merupakan tempat gudangnya fashion sehingga tidak sulit untuk NK dalam memilih pakaian yang dia suka. Hal itulah yang membuat NK harus sering berganti model barang yang dia miliki sesuai dengan trend yang sedang ada.

Sama seperti subjek NK, faktor pendorong lain yang menyebabkan MS begitu konsumtif adalah kelompok referensi. Kelompok referensi yang memberikan andil cukup besar dalam perilaku konsumtif MS adalah sahabat MS. DA begitu sebutan sahabat MS ini merupakan seseorang yang suka membeli barang-barang kekinian khususnya makanan serta melakukan hal-hal baru seperti

menonton film terbaru. Keseharian MS sering dengan DA sehingga kemanapun DA pergi MS sering mengikuti. Tidak heran kebiasaan itu pun menular kepada MS. MS mengaku sering mengikuti gaya DA dalam mengonsumsi makanan seperti berburu makanan kekinian, pergi menonton film terbaru di bioskop, jalan-jalan ke mall. Secara tidak sadar hal tersebut membuat kantong MS membengkak.

Kelompok referensi dapat berupa satu atau lebih orang yang dijadikan patokan dalam berperilaku. Seperti NK dia melihat banyak orang di sekelilingnya dalam berpenampilan sehingga membuat NK harus selalu menyesuaikan diri dengan *trend* yang ada. Sedangkan subjek MS dia berpatokan pada salah satu sahabatnya dalam mengonsumsi suatu barang. Hal tersebut sesuai dengan penuturan Peter (2000: 104) bahwa kelompok referensi melibatkan satu atau lebih orang yang dijadikan dasar pembandingan atau titik acuan dalam membentuk tanggapan berupa sikap afeksi dan kognisi serta menyatakan perilaku seseorang.

Aspek afeksi ditunjukkan oleh NK dan MS dengan adanya perasaan nyaman dan senang karena dapat mengikuti gaya layaknya kelompok referensi yang mereka jadikan acuan. Aspek kognitif ditunjukkan NK bahwa perilaku konsumtif terhadap barang-barang penunjang penampilan seperti pakaian, tas, sepatu sudah dianggap sebagai suatu keharusan untuk menunjang kepercayaan diri yang kemudian perilaku konsumtif dijadikan sebagai pilihan terbaik dalam berperilaku. Bagi MS dengan melakukan hal-hal baru seperti berburu makanan kekinian, menonton film terbaru di bioskop merupakan suatu keharusan untuk suatu kesenangan. Untuk aspek konatif sendiri ditunjukkan dengan subjek cenderung mencoba hal-hal yang baru untuk menunjang perilaku konsumtif misalnya

pemilihan tempat untuk berbelanja seperti yang dilakukan MS, dia menginginkan tempat-tempat baru untuk berburu makanan kekinian, serta pembelian barang-barang bermerek seperti yang dilakukan oleh NK demi menunjang penampilannya.

Faktor yang terakhir adalah konsep diri. Seperti yang dikatakan Philip Kotler dan Keller (2008: 174); Sumarwan (2014: 62), Mangkunegara (2002: 51) konsep diri merupakan cara seseorang dalam memandang diri sendiri yang menggambarkan bagaimana sikap orang tersebut terhadap dirinya. Dalam hal ini adalah bagaimana cara subjek dalam memandang dirinya yang menggambarkan perilaku konsumtif dari dirinya. Seperti NK yang mengonsepan dirinya sebagai seseorang yang harus tampil modis dan terlihat trendi sehingga dia berusaha memenuhinya dengan memakai pakaian yang bermerek dengan harga mahal.

Menurut psikologi, konsep diri dibedakan menjadi dua yaitu konsep diri yang nyata dan konsep diri yang ideal. Konsep diri yang nyata adalah bagaimana kita melihat diri dengan sebenarnya. Konsep diri ideal adalah bagaimana diri kita yang diinginkan Mangkunegara (2002: 51). NK memandang secara nyata bahwa dirinya hanyalah seseorang yang tidak mengenal fashion apalagi lingkungan tempat tinggal NK daerah pedesaan yang tidak terlalu mementingkan penampilan, namun ketika dia di terima berkuliah di Universitas Negeri Yogyakarta, idealnya dia harus bisa menyesuaikan dengan *trend* serta gaya hidup dari teman-temannya terutama pacarnya yang berprofesi sebagai anak band. Itulah sebabnya NK memiliki konsep tersendiri dalam memandang dirinya sebagai seseorang yang modis dan trendi sehingga dalam memenuhi hal itu, NK berusaha membeli

barang-barang penunjang penampilan yang membuatnya menjadi konsumtif seperti sekarang.

3. Cara Pemenuhan Biaya

Dikti menganggarkan biaya untuk mahasiswa Bidik Misi sebesar Rp. 600.000,00 (Enam ratus ribu rupiah) per bulannya. Biaya tersebut seyogyanya digunakan untuk keperluan biaya kuliah bagi mahasiswa. Namun bagi ketiga subjek uang tersebut tidak seluruhnya digunakan untuk biaya kuliah namun untuk membeli barang-barang penunjang penampilan dan untuk memenuhi keinginan di luar itu secara berlebihan. Uang Beasiswa yang mereka dapatkan setiap bulannya terkadang tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan mereka. Tidak jarang NK, DS, dan MS mengalami besar pasak daripada tiang. Biaya pengeluaran mereka lebih besar daripada pendapatan yang dimiliki. Oleh karena itu mereka harus mempunyai uang tambahan untuk menutupi biaya keseharian mereka. Seperti NK yang mengandalkan uang pemberian dari pacarnya. Besarnya tidak menentu tergantung penghasilan dari pacarnya yang di dapat saat manggung. Selain itu NK harus mencari usaha sampingan seperti menjual baju yang hasilnya dapat ia gunakan untuk menambah uang jajan. Lain halnya dengan NK, Selain dari uang beasiswa Bidik Misi, DS mengandalkan uang gajinya dari pekerjaan sebagai *costumer service* di sebuah agen tour dan travel. DS merasa uang beasiswa yang dia terima tidak dapat menutupi semua biaya keperluan sehari-hari. Itulah sebabnya dengan mencari pekerjaan sampingan DS dapat menutupi kekurangan biaya yang dia perlukan. Orang tua NK dan DS sama-sama tidak memberi uang bulanan. Orang tua NK hanya membayar uang kos yang ditempati NK setiap

tahunnya. Sedangkan MS masih mengandalkan uang dari orang tuanya yang bekerja sebagai penjual makanan. Besar uang saku yang diterima MS setiap minggu adalah 200.000. Orang tua MS juga masih menanggung biaya kos setiap bulannya sebesar 425.000. Jadi Selain dari uang Bidik Misi, selebihnya MS mengandalkan uang dari orang tuanya.

C. Keterbatasan Penelitian

Selama melakukan penelitian ini, peneliti menyadari masih terdapat banyak kekurangan dan keterbatasan dalam proses penelitian. Keterbatasan penelitian ini adalah pada hasil penelitian yang memerlukan tinjauan lebih mendalam karena saat pelaksanaan penelitian khususnya wawancara subjek MS waktunya sangat terbatas karena MS sibuk dengan melatih salah satu organisasi mahasiswa sehingga peneliti harus melakukan observasi tambahan dengan jalan mencari informasi melalui media sosial subjek dan Vlog milik *key* informan yang merupakan teman main MS guna memperdalam informasi. Peneliti berharap dengan keterbatasan yang ada tidak akan mengurangi hasil penelitian yang telah dilakukan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Bentuk Perilaku Konsumtif

Bentuk perilaku konsumtif yang nampak dari ketiga subjek pada umumnya adalah membeli barang-barang bermerek penunjang penampilan seperti tas, pakaian, sepatu, dan sandal. Selain itu subjek DS dan MS terlihat konsumtif tidak hanya untuk dirinya sendiri melainkan untuk orang lain seperti membelikan sesuatu barang untuk pacar atau teman-temannya. Tidak tanggung-tanggung bahkan DS berusaha mengeluarkan uang lebih demi membelikan barang dengan harga yang cukup mahal untuk orang lain. Selanjutnya, bentuk perilaku konsumtif lain yang terlihat dari subjek MS adalah membeli makanan kekinian dan pergi jalan-jalan ke mall untuk menonton film di bioskop.

Secara singkat bentuk perilaku konsumtif pada ketiga subjek dipicu oleh keinginan-keinginan yang berlebihan untuk mendapatkan suatu barang untuk dirinya atau pun orang lain sebagai sebuah kepuasan pribadi jika dapat mencapai keinginan tersebut tanpa pertimbangan secara matang. Selain itu, mahasiswa Bidik Misi dengan keterbatasan ekonomi menginginkan penampilan yang lebih dari apa yang dia miliki dibuktikan dengan keinginan NK, DS, dan MS untuk tampil modis dengan membeli barang-barang bermerek penunjang penampilan secara berlebihan, memberikan barang-barang dengan harga mahal untuk orang

lain, dan seringnya pergi jalan-jalan membeli makanan kekinian. Secara tidak sadar keinginan yang tidak rasional itulah yang menyebabkan mereka konsumtif.

2. Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif

Faktor pendorong terjadinya perilaku konsumtif dibagi menjadi dua yaitu internal dan eksternal. Faktor internal pada umumnya adalah perasaan subjek akan harga diri mereka yang rendah sehingga dengan berperilaku konsumtif diharapkan dapat menaikkan harga diri mereka dimata orang lain, motivasi yang kuat agar mendapat pujian dari orang lain sehingga ketiga subjek berperilaku konsumtif dengan membeli barang-barang penunjang penampilan, konsep diri yang cenderung negatif. Sedangkan faktor eksternal yaitu kelompok referensi. Kelompok referensi yang mendorong terjadinya perilaku konsumtif pada ketiga subjek adalah pengaruh dari lingkungan seperti iklan di media sosial dan teman-teman subjek yang dijadikan sebagai acuan dalam berpenampilan.

3. Cara Pemenuhan Biaya

Untuk memenuhi biaya sehari-hari pada ketiga subjek selain menunggu uang Bidik Misi cair, bagi subjek MS dan NK adalah mencari pekerjaan sampingan untuk menambah uang saku mereka. Selain itu NK juga mendapat uang tambahan dari pacarnya untuk membeli barang-barang penunjang penampilan. Sedangkan bagi subjek MS masih meminta uang kepada orang tuanya.

B. Implikasi

Penelitian ini berangkat dari fenomena perilaku konsumtif mahasiswa Bidik Misi. Beasiswa Bidik Misi yang seharusnya dipergunakan untuk kebutuhan kuliah malah dipergunakan untuk kebutuhan di luar hal itu dengan berlebihan.

Kasus ini dapat menjadikan pelajaran khususnya bagi pengelola Bidik Misi untuk lebih berhati-hati dalam menentukan calon penerima beasiswa. Untuk itu perlu adanya seleksi peserta lebih ketat agar beasiswa yang di dapat tepat sasaran sehingga tidak menimbulkan kecemburuan sosial bagi mahasiswa non Bidik Misi lainnya, pembinaan bagi Mahasiswa Bidik Misi untuk dapat mempergunakan beasiswa yang mereka terima dengan sebaik mungkin, evaluasi berkelanjutan dan monitoring penggunaan beasiswa Bidik Misi guna memantau dana beasiswa yang diterima mahasiswa Bidik Misi agar dapat dipergunakan semestinya.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut.

1. Bagi mahasiswa Bidik Misi

Peneliti mengharapkan pada mahasiswa Bidik Misi khususnya subjek NK, DS dan MS untuk dapat mengatur pengeluaran sebaik mungkin. Perilaku konsumtif acapkali menimbulkan besar pasak daripada tiang sehingga diharapkan dalam melakukan pembelian dengan mempertimbangkan secara rasional barang-barang apa yang perlu dibeli dan tidak perlu dibeli. Pemerintah menyediakan uang beasiswa Bidik Misi untuk mahasiswa yang kurang mampu secara ekonomi namun berprestasi secara akademik maupun non akademik untuk itu seyogyanya mahasiswa Bidik yang dapat mempergunakan beasiswa tersebut dengan sebaik mungkin.

2. Bagi Universitas Negeri Yogyakarta

- a. Bagi pihak Universitas diharapkan dapat lebih ketat dalam menyeleksi calon peserta Bidik Misi yang akan mendaftar agar beasiswa yang di terima tepat sasaran bagi mahasiswa yang memenuhi syarat sebagai calon penerima beasiswa Bidik Misi sehingga tidak menimbulkan kecemburuan sosial bagi mahasiswa non Bidik Misi yang tidak mendapat dana beasiswa Bidik Misi.
- b. Perlu adanya pembinaan bagi Mahasiswa Bidik Misi yang telah lolos dan mendapatkan beasiswa Bidik Misi untuk dapat mempergunakan beasiswa yang mereka terima dengan sebaik mungkin.
- c. Evaluasi berkelanjutan dan monitoring mahasiswa Bidik Misi merupakan kegiatan penting yang harus dilakukan secara rutin guna memantau dan mengarahkan mahasiswa Bidik Misi dalam mempergunakan beasiswa Bidik Misi dari pemerintah.
- d. Pihak universitas perlu menerapkan sanksi yang tegas bagi mahasiswa yang terbukti menyalahgunakan beasiswa Bidik Misi yang mereka dapat untuk mendapatkan efek jera.

3. Bagi Forum Mahasiswa Bidik Mis

Diharapkan Forum mahasiswa Bidik Misi dapat merangkul mahasiswa Bidik Misi untuk melakukan *sharing* terkait dana yang mereka gunakan dan dapat memperingatkan satu sama lain untuk mempergunakan beasiswanya sebaik mungkin.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, I. (2017). Penerimaan bidik misi. Online <https://tirto.id/penerimaan-bidikmisi-2017-ditargetkan-sebanyak-75000-orang-8Kz>. Diakses Pada 15 Maret 2017.
- Ancok, D. (1995). *Nuansa psikologi pembangunan*. Yogyakarta: Insan Kamil.
- Anggriani, R.D.P. (2014). Praktek konsumtif mahasiswa bidik misi. *Jurnal*, No. 2, Vol 2, Hlm 1-7.
- Baron, R. A & Byrne, D. (2004). *Psikologi sosial*. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Chaplin, J.P. (2004). *Kamus psikologi*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Chrisnawati, D & Abdullah, S. M. (2011). Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif remaja terhadap pakaian. *Jurnal* Vol 2, No 1, Hlm 1-14
- Dharmmesta, B.S & Handoko, T.H. (2011). *Manajemen pemasaran: Analisis perilaku konsumen*. Edisi pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Daradjat, Z. (1983). *Kesehatan mental*. Jakarta: Gunung Agung
- Depdikbud. (2003). *Undang-Undang RI Nomor 20, Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional*.
- Depdiknas. (2008). *Kamus besar bahasa indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ditjen Dikti. (2015). *Pedoman penyelenggaraan bantuan biaya pendidikan bidikmisi*. Jakarta: Dirjen Dikti.
- Effendi, U. (2016). *Psikologi konsumen*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Enggel, J. F, Blackwell, R.D & Miniard, P.W. (1995). *Consumen behavior*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Featherstone. (2008). *Posmodernisme dan budaya konsumen*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Harian Online Edukasi Kompas. (2010). *Kesulitan Biaya Kuliah, Mengadu ke DPRD* Online: <http://edukasi.kompas.com/read/2010/05/07/16483379/Kesulitan.Biaya.Kuliah.Mengadu.ke.DPRD> Diakses Pada 18 Maret 2017.

- Harian Online News Detik. (2015). *Bapak ini Rela Jual Ginjal untuk Biayai Kuliah Anak* Online: <http://news.detik.com/berita/2980569/bapak-ini-rela-jual-ginjal-untuk-biayai-kuliah-anak>. Diakses pada 18 Maret 2017.
- Haryanto, S. (2011). *Sosiologi ekonomi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Ilhami, M.B & Mudzakkir, M. (2015). Panggung konsumtif mahasiswa bidik misi fakultas ekonomi unesa. *Jurnal*, Vol. 03, No. 02, Hlm 1-8.
- Kanuk, L.L & Schiffman, L.G. (2004). *Consumer behavior*. (2 edition). New Jersey: Prentice Hall.
- Keputusan Rektor. (2017). *Jumlah kuota penerima Bidik Misi Universitas Negeri Yogyakarta Nomor 4.1/UN34/2/2017*.
- Kotler, P & Keller, K. L. (2008). *Manajemen pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Krishnan, J. (2011). Lifestyle-a tool for understanding buyer behaviour. *International Journal of Economics and Management*, 5 (1), 283-298.
- Mangkunegara, A.A.P. 2002. *Perilaku Konsumen*. Bandung: PT. Eresco.
- Martono, N. (2011). *Sosiologi perubahan sosial*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Moleong, L.J. (2016). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mowen, J.C. & Minor, M.S. (2002). *Perilaku konsumen*. Jakarta: Erlangga.
- Setiadi, N.J. (2013). *Perilaku Konsumen; Perspektif kontemporer pada motif, tujuan dan keinginan konsumen*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Peter, P.J. (2000). *Consumer Behavior: Perilaku konsumen dan Strategi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Piliang, Y. A. (2006). *Dunia yang dilipat: Tamasya melampaui batas-batas kebudayaan*. Bandung: Jalasutra.
- Ristekdikti. (2017). Pedoman Bidik Misi. Online <http://bidikmisi.belmawa.ristekdikti.go.id/petunjuk/pedoman>. Diakses Pada 10 Mei 2017.
- Ristiana, E. (2016). Pengaruh Gaya Hidup Berbelanja dalam dan Ketertarikan Fashion Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pakaian Distribution Store Di Yogyakarta. *Skripsi Fakultas Ilmu Pendidikan*. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Sarwono, S.W. (2005). *Psikologi sosial*. Jakarta: Balai Pustaka

- Sathis, S & Rajamohan, A. (2012). Consumer Behavior and Lifestyle Marketing. *International Journal of Marketing, Financial Services and Management Reasearch*, 1 (10), 152-166.
- Sears, O., Freedman, L & Peplau, A. (1991). *Psikologi sosial edisi 2* (Terjemahan Ardyanto.M). Jakarta: Erlangga.
- Siswoyo, D. (2007). *Ilmu pendidikan*. Yogyakarta: UNYPress.
- Sugiyono. (2011). *Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukari, et al. (2013). *Perilaku konsumtif Siswa SMA di Daerah Istimewa Yogyakarta*. Yogyakarta: Balai Pelestarian Nilai Budaya (BPNB).
- Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam Iklan: meneropong imbas pesan iklan televisi*. Bandung. Penerbit Alfabeta.
- Sumarwan, U. (2014). *Perilaku konsumen: Teori dan penerapannya dalam pemasaran* (edisi 2). Bogor: Ghalia Indonesia.
- Suryani, T. (2008). *Perilaku konsumen: implikasi pada strategi pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Tambunan, R. (2007). *Informasi Psikologi Online: Remaja dan Perilaku Konsumtif*. <http://www.e-psikologi.com/epsi/search.asp> Diakses pada 20 Maret 2017.
- Undari, S. R. (2016). Perbedaan Perilaku Konsumtif Siswa Smk Karya Rini Yhi Kowani Ditinjau Dari Tipe Kepribadian Introvert Dan Ekstrovert. *Skripsi Fakultas Ilmu Pendidikan*. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Wening, S. (2014). *Waspada konsumerisme: kiat-kiat menghambat melalui pendidikan karakter*. Yogyakarta: UNYPress.
- Wibowo. (2003). *Neoliberalisme*. Yogyakarta: Cindelas Pustaka Rakyat Cerdas.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara Subjek

PEDOMAN WAWANCARA SUBJEK

Tanggal :

Tempat :

Identitas Subjek

Nama :

Usia :

1. Bentuk Perilaku Konsumtif

- a. Apa saja pembelian yang biasa Anda lakukan?
- b. Seberapa sering pembelian tersebut Anda lakukan?
- c. Apa merek yang biasa Anda beli?
- d. Kisaran harga berapa barang yang biasa Anda beli?

2. Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif

- a. Apa yang menyebabkan Anda melakukan pembelian secara berlebihan?
- b. Apa yang Anda rasakan dengan melakukan pembelian secara berlebihan tersebut?

3. Cara Pemenuhan Biaya

- a. Apakah cukup beasiswa yang Anda terima untuk memenuhi kebutuhan Anda?
- b. Jika tidak, bagaimana cara Anda menutupi kekurangan biaya sehari-hari Anda?
- c. Dari mana Anda mendapatkan tambahan uang untuk memenuhi kebutuhan yang berlebihan tersebut?

- d. Apakah orang tua Anda mengetahui kebiasaan membeli barang secara berlebihan?
- e. Bagaimana cara Anda menutupi kebiasaan tersebut dari orang tua Anda?

Lampiran 2. Pedoman Wawancara *Key Informan*

PEDOMAN WAWANCARA *KEY INFORMAN*

Tanggal :

Tempat :

Identitas Subjek

Nama :

Usia :

1. Apa hubungan Anda dengan Subjek?
2. Seberapa dekat Anda dengan Subjek?
3. Bentuk Perilaku Konsumtif
 - a. Apa yang Anda ketahui tentang kebiasaan Subjek dalam hal mengonsumsi suatu barang?
 - b. Barang-barang apa saja yang menurut Anda berlebihan yang Subjek beli dalam kurun waktu satu sampai dua bulan terakhir?
 - c. Apa merek yang biasa Subjek beli dan kisaran berapa harganya?
 - d. Seberapa sering Subjek melakukan pembelian barang-barang tersebut?
4. Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif
 - a. Menurut Anda apa faktor pendorong Subjek melakukan pembelian secara berlebihan?
 - b. Bagaimana lingkungan Subjek dalam kesehariannya yang membuat Subjek sering melakukan pembelian secara berlebihan? Jelaskan!

5. Cara Pemenuhan Biaya

- a. Selain dari uang beasiswa Bidik Misi, dari mana Subjek mendapat uang tambahan guna memenuhi kebutuhan sehari-harinya?
- b. Apakah Subjek memiliki kerja sampingan? Jika ada jelaskan!

Lampiran 3. Pedomaan Observasi

PEDOMAN OBSERVASI

Nama Subjek :

Waktu Observasi :

Subjek	Nama Barang Pembelian	Harga Barang
NK		
DS		
MS		

Lampiran 4. Hasil Wawancara Subjek NK

WAWANCARA SUBJEK NK

Tanggal : 14-15 Juli 2017
Tempat : Kos Subjek di Kuningan

Identitas Subjek

Nama : NK (nama samaran)
Usia : 22 tahun
Fakultas : Ilmu Pendidikan
Alamat Asal : Jawa Tengah

Peneliti : Halo..., apa kabar?

Subjek : Iya.. Alhamdulillah baik.

Peneliti : Bisa mulai wawancaranya ya?

Subjek : Oke siap silahkan.

Peneliti : Sebelumnya saya akan menyampaikan bahwa hasil wawancara ini akan saya gunakan sebagai bahan penelitian dalam skripsi saya. Saya menjamin kerahasiaan data selama proses penelitian ini. Saya harap kamu dapat membantu kelancaran proses pengambilan data dengan menjawab pertanyaan sejujur-jujurnya sesuai dengan keadaan kamu. Apakah kamu bersedia?

Subjek : Iya lik

FAKTOR PENDORONG PERILAKU KONSUMTIF

Peneliti : Pernah gak kamu membeli barang-barang cuman karena iming-iming hadiah?

Subjek : Pernah lik tapi biasanya karena diskon gitu kalo gak misal beli baju gratis jilbab dan jilbabnya menarik hehe.. Atau diskonan apalagi kalo lagi sale diskon gede-gedean gitu .

Peneliti : Kalo karena kemasan menarik gitu suka tergiur gak?

Subjek : Jarang sih kalo lik. Gak pernah malah.

Peneliti : Jarang apa gak pernah? Beda lho artinya hehe..

Subjek : Hehe iya gak pernah.

Peneliti : Pernah gak kamu membeli barang karena pertimbangan harga bukan manfaat. Misal kamu menemukan barang A dengan harga murah dibanding di tempat lain atau sebaliknya trus kamu beli barang tersebut padahal kamu udah punya atau gak terlalu membutuhkan.

Subjek : Pernah lik tapi tar bikin nyesel kalo udah sampe kos hehe.

Peneliti : Kalo membeli lebih dari dua produk sejenis?

Subjek : Ya itu lik sandal Donatello awalnya aku punya satu trus aku beli lagi soalnya emang enak dipake.

Peneliti : Kalo membeli barang demi menjaga penampilan dan gengsi pernah?

Subjek : Pernah lik. Jujur ya lik soalnya pacar aku kan anak Band kalo manggung kadang aku suka diajak nah pastinya aku harus

berpenampilan menarik soalnya bakal ketemu sama temen-temen dia dan juga penonton yang lain. Jadi waktu mereka melihat penampilan aku biar kesannya modis dan kekinian gitu.

Peneliti : Kalo boleh tau emang penampilan kamu dulu seperti apa? Dan apa perbedaan dengan sekarang?

Subjek : Haha dulu jaman SMA mah aku biasa banget lik, belum terlalu mengenal fashion. Ya maklum aku kan dari desa lik rumahnya jadi kalo soal penampilan biasa banget. Tapi setelah kuliah ini aku harus bisa dandan apalagi mas pacar profesinya terlihat orang terus jadi aku harus bisa menyesuaikan penampilan dengan trend yang ada. Aku juga sering lihat anak-anak kuliah lain jadi menyesuaikan aja sama temen-temen kuliah lain.

Peneliti : Kalo membeli barang karena ikut-ikut temen gitu pernah ga?

Subjek : Pernah cuman gak terlalu paling karena liat siapa pake baju itu kok bagus ya nah kadang aku suka kepincut.

Peneliti : Nah sama aja buu.. haha

Subjek : Hahahaha.. ohh sama aja ya.

Peneliti : Kalo beli barang mahal untuk menjaga kepercayaan diri?

Subjek : Haha pernah gak ya?

Peneliti : Pernah kan? Tuh tas Gosh kamu, Tas gotosovie kamu?

Subjek : Haha iya lik pernah. Gak tau sekarang aku jadi kaya lebih PD aja kalo make barang yang tadi (mahal dengan merek tertentu). Kalo dulu mah istilahnya beli tas yang harga seratus ribu aja gak papa

lah ya. Tapi kalo sekarang rasanya gimana gitu. Apa karena udah kebiasaan atau gimana aku juga bingung. Lagian gak munafik juga lho lik ada harga ada rupa kan? Hehe

Peneliti : Apakah ada kaitannya dengan harga diri?

Subjek : Jelas lik harga diri emang penting, gak munafik hehe. Apalagi aku kan anak Bidik Misi pasti dipandang orang kan ga mampu dan aku ga suka aja kan kita sama-sama kuliah jadi harusnya sama aja dong gak ada bedanya.

Peneliti : Ohh iya kamu ngerasa lebih suka beli-beli barang secara berlebihan semenjak kapan?

Subjek : Sebenarnya awal kuliah aku udah suka beli-beli lik cuman ya dengan harga standar tapi setelah semester 4 jadi nambah lik beli-belinya mungkin karena aku juga dituntut buat berpenampilan menarik kali ya dan sekarang kalo beli-beli pengennya dengan harga yang agak mahal sedikit kalo yang murah emang suka ngerasa malu makenya jujur nih hehe. Jadi dibawa sampe kehidupan sehari-hari juga lik akhirnya.

Peneliti : Mahalnya kamu tuh kisaran berapa emang?

Subjek : Gimana ya matokinnya. Ya intinya kan ada merek ada harga kan lik. Ya kamu tau lah kalo merek A misalnya pasti kan harganya juga kelihatan kisaran berapa gitu aja. Tapi gak harus yang sampe jutaan juga.

- Peneliti : Apakah dengan memakai barang harga mahal akan membuat kepercayaan diri kamu meningkat?
- Subjek : Tidak munafik juga lik kalo aku iya. Apalagi lingkungan aku kan orang-orang Band dan kalo manggung aku suka di ajak mas pacar, mau gak mau aku harus menyesuaikan penampilan dengan mas pacar dan lingkungannya dong. Selain itu manggungnya kadang di Café, hotel masa aku mau make pakaian yang biasa aja kan jomplang (tidak sesuai dengan lingkungan).
- Peneliti : Bagaimana dengan barang diskon? Kalo barang diskon kan jatuhnya jadi murah?
- Subjek : Diskon yang aku maksud kan yang biasa di matahari. Nah kalo di matahari kan ada mereknya. Lagian orang juga ga tau itu diskon apa engga. Yang penting kan itu barang dari mall dan orang-orang pasti tau lah kisaran harganya.
- Peneliti : Sebegitu pentingnya kah bagi kamu penampilan itu?
- Subjek : Penting banget lik soalnya emang lingkungan aku kaya gitu jadi akhirnya aku terbawa oleh lingkungan juga.
- Peneliti : Apa sih motif kamu sehingga kamu konsumtif sekali dalam hal membeli barang-barang?
- Subjek : Ya kalo aku pribadi sih kalo bisa berpenampilan itu yang baik, dipandang orang itu wangun lik dan tentunya aku harus terlihat meyakinkan dong di mata orang-orang agar orang percaya sama

aku karena aku hidup di lingkungan anak-anak band yang prioritas memiliki penampilan rapi dan wah.

Peneliti : Pernah gak kamu minjem uang ke temen buat beli barang-barang kamu itu?

Subjek : Pernah minjem cuman gak buat beli barang kalo aku sih paling misal uang makan habis gitu aku minjem temen dulu.

Peneliti : Uangnya habis buat belanja ya? (hahaha bercanda)

Subjek : Haha ya gak juga sih lik.

BENTUK-BENTUK PERILAKU KONSUMTIF

Peneliti : Ohh iya selain barang kaya tas, sepatu, pakaian, apalagi yang biasa kamu beli?

Subjek : Biasanya yang aku beli emang barang-barang penunjang penampilan lik kalau kaya makanan gitu aku ngirit sih soalnya gak suka makan-makan yang aneh. Paling kalo pas lagi mas pacar manggung gitu trus kebetulan di café yang makanannya enak nah itu baru beli tapi kalo emang sengaja pengen beli-beli makanan gitu aku jarang soalnya aku kan di kos bisa masak jadi paling ya masak beli sayuran udah gitu biar lebih ngirit. Buat bumbu-bumbunya kan aku bawa sendiri dari rumah.

Peneliti : Selama tiga bulan terakhir barang apa saja yang sudah kamu beli?

Subjek : Barang yang kaya gimana nih?

Peneliti : Ya yang menurut kamu itu berlebihan, buat menunjang penampilan kamu dan yang kamu bilang mahal tadi.

Subjek : Ada 2 pasang sandal Donatello dengan total harga 450.000, Tas Gosh 550.000, 3 Tas Elisabeth dengan total harga 1.250.000, Flat Shoes ST Ywes 180.000, 2 Tunik Karita @250.000, Jilbab Karita 100.000, Tas gotosovie 460.000, Sepatu Amanda Jeans 390.000, Tas Les Femme 250.000. Tapi yang tas Elisabeth satunya udah aku kasih ke ibuku lik.

Peneliti : Wah kalo ditotal habis berapa?

Subjek : Ya banyak lik hehe.

Peneliti :Intensitas pembelian yang kamu lakukan berapa kali dalam seminggu atau sebulan?

Subjek : Kalo berapa kali seminggu gak pasti lah lik. Intinya kalo aku lagi pengen dan misal mas pacar ada acara manggung gitu kan aku harus menyesuaikan penampilan nah baru nanti aku beli. Tapi setiap bulan kayanya ada sih lik yang aku beli hehe..

CARA PEMENUHAN BIAYA

Peneliti : Kamu kan anak Bidik Misi emang cukup uang Bidik Misi kamu buat memenuhi pembelian barang-barang kamu?

Subjek : Kalo buat makan aja cukup lik, aku ngirit kalo makan. Soalnya kalo makan kan gak banyak. Tapi kalo buat beli-beli pakaian, tas, gitu ya gak cukup lah lik.

Peneliti : Kalo sehari gitu biasanya habis berapa buat makan?

Subjek : Maksimal paling 20.000. Ya itung aja paling makan 500.000 lah sebulan.

Peneliti : itu cukup segitu?

Subjek : dibilangin kalo makan tuh aku bisa ngirit lik. Kadang kalo makan sama mas pacar juga mas pacar yang bayarin. Jadi kalo makan aku gak habis banyak.

Peneliti : Selain dari uang Bidik Misi, dari mana lagi uang saku kamu?

Subjek : Kalo dari orang tua udah gak ngasih lik paling cuman uang kos aja. Kebetulan ini kan per tahun lik kosnya 5 juta. Paling ortu ngasih itu aja lagian bapak cuman wiraswasta ternak ayam dan hasilnya juga ga seberapa.

Peneliti : Berarti uang Bidik Misi habis ya buat makan? Untuk memenuhi pembelian barang-barang kamu tadi dari mana?

Subjek : Kalo itu kadang aku dikasih mas pacar lik. Misal dia ada event terus dia manggung jadi kan di bayar sekitar 700.000 nah nanti yang 300.000 buat aku.

Peneliti : Kalo dalam sebulan mas pacar ngasih jatah berapa?

Subjek : Gak pasti sih lik misal aku butuh apa gitu baru dia kasih. Tapi kalo ada event ya itu tadi segitu.

Peneliti : Selain itu?

Subjek : Aku juga ada bisnis kecil-kecilan lik jual baju-baju gitu tapi gak tentu penghasilannya. Kadang seminggu bisa dapet untung 75.000 sampai 300.000 tapi ya gak tiap minggu juga. Pasang surut gitu. Tergantung ada yang nitip dari kampung apa enggak.

- Peneliti : Pernah ga kamu dalam keadaan kurang biaya? Siapa yang biasanya kamu sambatin?
- Subjek : Ya paling mas pacar itu lik. Soalnya dia kan udah ada pekerjaan jadi ada penghasilan juga. Lagian dia juga mendukung buat aku membeli barang-barang buat nanti diajak manggung sama dia.
- Peneliti : Kamu kan anak Bidik Misi nih, gimana perasaan kamu kalo habis membeli barang-barang gitu? Sedangkan anak Bidik Misi yang lain kadang masih kekurangan?
- Subjek : Yakan aku karena tuntutan lik. Sebenarnya juga gaenak sih sama yang lain cuman ya gimana lagi.

Lampiran 5. Hasil Wawancara Subjek DS 1

WAWANCARA SUBJEK DS 1

Tanggal : 25-26 Juli 2017
Tempat : Rumah DS di Lumbungrejo, Tempel Sleman

Identitas Subjek

Nama : DS (nama samara)
Usia : 22 tahun
Fakultas : Ilmu Pendidikan
Alamat Asal : Lumbungrejo, Tempel Sleman, Yogyakarta

Peneliti : Halo..., apa kabar?
Subjek : Iya.. Alhamdulillah baik.
Peneliti : Bisa mulai wawancaranya ya?
Subjek : Oke siap silahkan.
Peneliti : Sebelumnya saya akan menyampaikan bahwa hasil wawancara ini akan saya gunakan sebagai bahan penelitian dalam skripsi saya. Saya menjamin kerahasiaan data selama proses penelitian ini. Saya harap kamu dapat membantu kelancaran proses pengambilan data dengan menjawab pertanyaan sejujur-jujurnya sesuai dengan keadaan kamu. Apakah kamu bersedia?
Subjek : Iya sante aja kali hehe..

FAKTOR PENDORONG PERILAKU KONSUMTIF

Peneliti : Apa alasan utama kamu membeli barang-barang secara berlebihan?

Subjek : Emm.. apa ya? Kasih contoh deh lik.

Peneliti : Ohh jadi gini kadang aku kan suka belanja nih, tapi belanjanya kadang suka diluar kebutuhan, apalagi kalo liat diskon. Nah kamu sendiri gimana?

Subjek : Aahh itu to iya aku juga suka khilaf kadang hehe.. sama sih lik kalo aku suka gak tahan kalo liat diskon.

Peneliti : Biasanya kamu suka langsung terhipnotis gitu gak kalo udah liat diskon?

Subjek : Hahaha.. kaya gatau aja lik, apalagi diskon 50% ke atas bikin suka penasaran.

Peneliti : Lalu apa yang akan kamu lakukan jika sudah melihat diskon besar-besaran seperti itu?

Subjek : Ya tergantung sih lik kalo kaya baju, sepatu gitu aku suka beli. Kan lumayan diskonan gitu apalagi ada mereknya.

Peneliti : Selain diskon, apakah kamu suka tergiur dengan barang yang menawarkan beli satu gratis satu? Atau beli produk ini gratis hadiah apa gitu.

Subjek : Lebih seringnya sih beli dua gratis satu hehe. Nanti biasanya aku nyari temen buat beli biar agak murah gitu.

Peneliti : Haha mesti kamu jago ngluarin jurus handal buat mempengaruhi mereka biar beli ya..

Subjek : Ya namanya lagi ada diskon kan lumayan dimanfaatin aja lik.

Peneliti : Kalo pembelian karena kemasan menarik kamu pernah gak?

Subjek : Emm .. Jarang sih lik. Emang aku anak kecil yang liat barang ada pita-pita menarik langsung pengen haha.

Peneliti : Hahaha tapi kan kadang ada juga yang tergiur liat perhiasan karena tempatnya bagus dan keliatan mewah padahal di dalemnya isinya biasa aja.

Subjek : Kalo aku engga sih lik. Mau kemasannya menarik tetep harus liat dalemnya dulu.

Peneliti : Ohh jadi enggak terpengaruh ya?

Subjek : Iya enggak.

Peneliti : Ohh iya tadi kan kamu bilang beli barang diskon gak papa asal murah dan ada mereknya. Nah itu jam tangan kamu kayanya mereknya mehong (mahal) lho hehe dan gak diskon kan pasti.

Subjek : Hhehe.. tau dari mana lik?

Peneliti : Tau dong kan ada mereknya. Lah bener apa engga?

Subjek : haha gak juga sih lik (sambil malu-malu)

Peneliti : Wah Casio nih mereknya. KW bukan nih haha.. Berarti bener ya? Kisaran 500 ribu ke atas kan?

Subjek : Iya casio lik. Enak aja KW. Asli lah ya. Kalo pastinya aku lupa lik pokonya 750 sekian. Gak nyampe 800 kok.

Peneliti : Iya bener kan soalnya aku pernah liat jam kamu itu di toko daerah jalan mataram.

Subjek : Ya segitulah pokonya hehe (sambil raut muka rada gak enak)

Peneliti : Apa sih yang membuat kamu pengen jam dengan harga mahal itu?

Subjek : Sebenarnya gimana ya lik aku juga bingung. Tapi merek itu kan emang bagus. Pas awalnya aku emang gak niat mau beli tapi aku mikir lagian merek itu kan awet gitu lho, tapi kayanya jga sih hehe.

Peneliti : Lah tapi kan kamu ada jam tangan kan dirumah yang harganya gak melambung gitu? Itu juga masih kan? Masih bisa dipake?

Subjek : Nah itu lik jane aku juga masih ada jam dirumah. Iya sih harganya murah emang yang dirumah.

Peneliti : Lah trus kenapa beli lagi dengan harga yang kalo menurut aku mehong dan bisa buat beli 10 jam tangan hehe..

Subjek : Hehe yo biar pernah punya aja jam tangan yang mahal gitu. Kan nanti kalo ada yang nanya atau liat ehh jam berapa ya? Trus dia liat jam tangan aku merek casio kan rada gimana gitu ada kebanggaan tersendiri hehehehe..

Peneliti : Ohh dasar kamu mah. Bilang aja mau pamer huuu .. Tapi kan orang ga nanya itu harganya berapa.

Subjek : Cuman kan dia tau mereknya. Dan tau bedanyalah asli apa engga. Hahaha engga lho lik bercanda (sambil senyum-senyum)

Peneliti : Iya gak papa sante aja subjek gak pernah salah haha. Kamu nyesel gak beli jam dengan harga segitu?

Subjek : Engga sih kan asli itu. Dan semoga aja awet haha..

- Peneliti : Lalu pernah gak sih kamu beli barang karena harga bukan karena manfaat. Misal nih beli barang mahal buat prestis padahal gak terlalu penting atau beli barang mumpung murah tanpa mempertimbangkan kegunaan.
- Subjek : Ya itu tadi lik jam tangan. Jane ya beli yang murah bisa cuman gatau kok bisa milih yang mahal. Tapi emang lebih puas aja sih lik aku ngrasanya.
- Peneliti : Jadi kesimpulannya kamu suka membeli barang-barang secara berlebihan karena apa?
- Subjek : Aku gengsinya gede lik, kalo beli barang ya sebisa mungkin yang bermerek dan terlihat bagus gitu. Sedikit ada rasa malu dan tidak percaya diri kalo make yang biasa aja.
- Peneliti : Selain itu kamu juga pernah beliin pacar seperangkat alat magang yang harganya 1.400.000 kan? Apa alasan kamu?
- Subjek : Awalnya aku gak kepikiran lik kalo bakal habis segitu. Tapi aku mikirnya itu kan buat pacar dan orang yang aku sayang gitu ya. Masa pas ulang tahunnya aku cuman ngasih sekadarnya kan gimana takut pacar ngerasa yang gak-gak. Pokonya aku tu suka jor-joran kalo buat orang yang aku sayang lik. Trus akhirnya aku beliin seperangkat alat magang waktu ulang tahunnya karena kebetulan pacar mau magang di kantor daerah Jakarta. Isinya itu ada sepatu, baju, celana, dasi, sabuk. Kalo di total habis 1,4 juta lik.
- Peneliti : Termasuk temen-temen kamu?

Subjek : Iya lik kadang aku mikir buat orang lain masa aku mau beliin yang murahan kan malu.

Peneliti : Untuk ukuran harga yang kamu beliin buat pacar apakah kamu sudah mempertimbangkan sebelumnya?

Subjek : Sebelumnya sih aku udah ada rencana mau ngasih pacar seperangkat alat magang itu tapi aku gak matok harganya berapa. Trus aku mikir masa aku mau beliin yang ecek-ecek kan gimana ya lik.

Peneliti : Kamu belinya dimana?

Subjek : Donatelo lik. Makanya rada membengkak harganya hehe. Tapi ya gak papa jadi puas.

Peneliti : Duh langsung kanker (kantong kering) dong kamu?

Subjek : Iya lik aku aja sampe puasa (istilah buat menghemat) soalnya aku udah ngluarin banyak kan buat ngado pacar jadi aku ngirit pas waktu itu hehe. Gaji aku aja sampe ludes yang bulan kemarin.

Peneliti : Apakah itu sebuah rutinitas setiap tahun kamu membelikan kado yang berharga untuk pacar kamu?

Subjek : Emang biasanya setiap tahun gitu lik. Kebetulan kan aku sama pacar baru dua tahun jadi ya baru dua kali ini aku beliin kaya gituan. Yang tahun lalu aku juga beliin pacar sepatu Nike lik cuman harganya ga sampe sejuta. Cuman 800.000 aja.

- Peneliti : Yaampun saking cintanya ya kamu hehe. Misal nih ya kamu beliin pacar barang dengan merek yang biasa aja mungkin gak akan membengkak kaya gitu.
- Peneliti : Selain moment ulang tahun, kapan biasanya kamu ngasih barang untuk pacar?
- Subjek : Ohhh iya lik aku inget, pas Anniversary aku juga suka sok-sok romantis gitu ngasih pacar barang apa gitu. Kalo yang tahun lalu aku ngasih dia alat buat instrumen musik yang aku beli di temen dia seharga 150.000, trus rencana yang taun ini besok tanggal 29 Juli 20017 aku bingung mau ngasih apa kayanya dompet aja ya, kalo kaos udah pernah ngasih aku. Habis itu nanti aku mau nonton apa makan yang penting aku ketemu biasanya gitu lik.
- Peneliti :Memangnya gak bisa ya kalo beliin pacar barang dengan harga yang terjangkau gitu? Bukankah itu juga memberatkan kamu kalo beliin dengan harga mahal?
- Subjek : Sebenarnya iya tapi kan tar gak ada mereknya lik. Tahun lalu aku juga beliin pacar sepatu harganya 800.000 mereknya Nike pas ultahnya masa aku sekarang beliin yang biasa kan gimana lik.
- Peneliti : Ohh gitu ya. Iya juga sih ya. Emang apa aja sih yang kamu beliin buat dia sampe habis 1,4 juta gitu?
- Subjek : Ada kemeja putih, Celana kain, dasi, sabuk, sepatu, kaos kaki pokonya seperangkat pakaian dan aksesoris buat magang. Ya yang aku liatin kamu itu lik pas di kos. Masih inget kan?

Peneliti : Ohh iya aku inget. Mahal juga ya hehe.

Subjek : Hehe ya gitu lik. Pokonya aku ngerasa puas aja walaupun pas kemarin butuh perjuangan.

Peneliti : Ohh iya kan kemarin kamu juga ngadain privat dinner juga ya buat pacar? Gimana ceritanya?

Subjek : Nah jadi kan aku ngliat temen sekelas dia pernah ngadain gitu juga lik aku pengen trus aku nanya-nanya ternyata temen aku ada yang punya usaha gitu kan jadi aku nyewa dia. Lagi hits juga kan hehe..

Peneliti : Sebelumnya kalian ngrayain dimana kalo BY ultah?

Subjek : Kadang cuman dirumah dia. Ini baru pertama kali kok lik aku bikin surprise kaya gitu.

Peneliti : Emang gak sayang sama uang kamu cuman buat begituan? Habis berapa kemarin buat bikin dinner gitu?

Subjek : Sebenarnya harga biasa sih 500rb cuman karena ini dia lagi promo dikasih harga 300. Ya sayang gak sayang sih lik.

Peneliti : Halah bilang aja gengsi kan kalo yang murahan? Hehehe..

Subjek : Ahhh kamu ih lik hehe.. Iyalah gengsi masa mau yang murahan.

Peneliti : Itu kamu beli-beli uangnya dari mana? Nabung atau gimana?

Subjek : Iya aku nabung kan trus gaji aku habis juga buat beliin BY itu. Sebulan yang lalu aku gak menikmati gaji aku lik huhu sedih.

Peneliti : Yampun sabar ya hehe. Kamu pernah gak beli dua produk sejenis dalam satu waktu?

Subjek : Iya lik sering, kaya baju itu kan kadang aku udah beli merek fenomenal trus aku beli lagi merek sama soalnya kadang aku mikir kalo misal yang satu rusak kan masih ada satu lagi buat jaga-jaga. Jane ya mubadzir sih ya hehe..

Peneliti : Kamu pernah gak beli barang cuman karena ikut-ikutan temen? Barang apa?

Subjek : Haha kamu juga pernah kan lik pastinya? Iya lik jujur kadang memang suka terpengaruh apalagi misal ada barang beli satu gratis satu gitu kan harus nyari temen nah kadang aku terprofokasi sama temenku suruh beli kan lebih murah gitu.

Peneliti : Kalau membeli barang karena lingkunganmu memakai barang tersebut?

Subjek : Jarang sih lik, kalau emang aku gak suka ya aku gak terpengaruh.

BENTUK-BENTUK PERILAKU KONSUMTIF

Peneliti : Biasanya barang apa saja yang kamu beli?

Subjek : Kalo aku sih lebih ke barang-barang yang kelihatan ya lik kaya baju, sepatu, jam tangan.

Peneliti : Mengapa demikian? Alasan apa yang membuat kamu membeli barang-barang tersebut?

Subjek : Soalnya kalo untuk penampilan khususnya baju, sepatu gitu kan kelihatan lik jadi perlu di update. Masa mau pake itu-itu aja sih. Nanti kata orang kaya gak pernah ganti baju hehe..

Peneliti : Ohh begitu. Pembelian apa saja yang kamu lakukan dalam kurun waktu dua bulan terakhir ini?

Subjek : Sebutin satu-satu nih?

Peneliti : Iya dong sebutin semuanya jangan sampe ada yang terlewat haha..

Subjek : kebanyakan sih sepatu, wedges, sama makanan lik. Aku lagi seneng jajan-jajan gitu. Kadang sehari 50.000 ribu habis buat jajan doang. Cuman gak tiap hari sih paling seminggu berapa kali gitu. Itung aja aku main seminggu dua sampe tiga kali. Misal nih ke mall beli takoyaki, sama minuman apa gitu, atau ke Suba di Mall Galleria. Ya gitu-gitu lik nanti ujungnya kok habis banyak ya pengeluaran hehe..

Peneliti : Kalo pakaian, dalam sebulan kadang habis berapa?

Subjek : kalo yang sebulan terakhir habis 250.000 tapi kalo yang bulan lalu lupa aku.

Peneliti : itu baru baju aja ya? Belum yang wedges sama makanan tadi kan?

Subjek : Iyaps bener lik.

CARA PEMENUHAN BIAYA

Peneliti : Ohh iya ngomong-ngomong kalo dihitung total dari pengeluaran kamu tiap bulan kan melebihi uang saku Bidikmisi nih, selain dari beasiswa kamu dapet uang saku dari mana?

Subjek : Kalo dulu sih aku minta ibuk lik cuman kalo sekarang kan aku kerja di agen tour dan travel gajinya 500.000 per bulan itu buat nambah-nambah jajan aku biar aku gak minta ibuk.

Peneliti : Itu cukup?

Subjek : Hehe kadang masih kurang sih lik.

Peneliti : Trus misal kurang gitu kamu gimana?

Subjek : Misal dalam sebulan uang jajan aku kurang ya aku minta ibuk lagi lik. Tapi paling aku mintanya gak banyak. Cuman buat nyambung makan aja. Sekitar 200.000 lah sebulan. Kadang malah gak minta kalo aku masih cukup.

Peneliti : Emang ibu kamu gatau kalo kamu suka beli-beli barang gitu?

Subjek : Aku gak pernah bilang lah lik. Gak enak aja sama ibuk.

Peneliti : Tapi kan tiap kamu make barang-barang baru gitu emang ibu gak curiga?

Subjek : Jadi gini caranya, tiap aku beli barang aku umpetin dulu, nah nanti selang berapa lama baru aku pake biar kesannya gak beli-beli terus. Aku juga ada lemari tuh lik yang biasanya aku buat nyimpen barang-barang yang habis aku beli. Trus lemarnya aku kunci biar gak ada yang buka.

Peneliti : Wah punya cara jitu ternyata ya hehe. Ohh iya kemarin kan kamu pernah bilang minjem uang temen buat beli baju? Mengapa kamu lakukan itu?

Subjek : Ohh jadi kan kalo kita main ke mall gitu kan suka ada barang beli dua gratis satu. Nah kalo kaya gitu kan lebih murah ketimbang beli satuan. Nah pas waktu itu aku lagi bokek tapi temen aku membujuk buat beli ya aku jadi terpengaruh trus aku minjem dia dulu buat beli tu barang.

Peneliti : Emang apa yang kamu beli?

Subjek : Kaos matahari hehe.

Lampiran 6. Hasil Wawancara Subjek DS 2

WAWANCARA SUBJEK DS 2

Tanggal : 28 Juli 2017

Tempat : Sekitar Fakultas Ilmu Pendidikan

Identitas Subjek

Nama : DS (nama samara)

Usia : 22 tahun

Fakultas : Ilmu Pendidikan

Alamat Asal : Lumbungrejo, Tempel Sleman, Yogyakarta

Peneliti : Selamat malam DS. Maaf ya mengganggu lagi. Mau meneruskan yang kemarin. Pada bulan Juni kemarin kamu kan nraktir temen-temen dekat kamu di Hotel Inside Jogja itu habis berapa ya biayanya?

Subjek : Iya lik itu habis 110.000 per anaknya.

Peneliti : Berarti kalau ada 6 anak sama kamu total biaya 660.000 ya?

Subjek : Iya segitu lik.

Peneliti : Bukannya ulang tahun kamu Februari ya? Kok makan-makannya Juni?

Subjek : Iya lik soalnya pas ulang tahunku itu kan aku ada acara keluarga di Jakarta dan uangnya udah kepake buat ke Jakarta. Makanya dapet waktu lagi Juni sekalian nabung gitu.

Peneliti : Kenapa kamu milih di hotel?

Subjek : Nah kebetulan pas waktu itu ada promo All You Can It dan aku penasaran pengen nyoba akhirnya aku tergiur lik jadi malah gak kekontrol. Sebenarnya aku mau nraktir di tempat yang agak terjangkau cuman karena pengen nyoba di hotel ya itung-itung sekali-kali lah ya nraktir di hotel gitu.

Peneliti : Emang kamu gak sayang buat nraktir temen segitu banyak?

Subjek : Emmm... enggak juga sih lik soalnya kalo buat orang lain emang kadang aku suka jor-joran dan hotel itu kan nyaman selain itu kalo buat foto bagus gitu.

Peneliti : Ohh jadi kamu nabung dulu buat nraktir temen-temen itu ya?

Subjek : Iyap betull lik.

Peneliti : Ohh iya menurut kamu apakah ngasih ke orang lain itu harus dengan harga yang mahal?

Subjek : Ya .. (dia berfikir). Gak juga sih jane.

Peneliti : Maaf nih sebelumnya, memberi memang hal yang baik tapi jika harus dengan cara memberi barang yang mahal untuk orang lain bukankah itu memberatkan dan membebani? Benar tidak?

Subjek : Kadang memang aku suka mikir sih lik kenapa aku bisa sampai ngasih ke orang lain dengan sebegitunya padahal aku juga suka belanja buat diri aku tapi gak yang ngoyo gitu.

Peneliti : Gini aja, misal kamu ngasih barang ke orang lain tapi dengan harga yang murah gitu gimana?

- Subjek : Kalo waktu moment-moment tertentu memang aku suka jor-joran tapi kadang aku kalo ngasih orang juga ga liat harga kok lik. Cuman aku mikir lagi kenapa gak yang wah sekalian biar lebih puas dan kesannya tuh aku ada usahanya gitu buat ngasih ke orang tersebut biar gak kelihatan sak-sake (alakadarnya).
- Peneliti : Bentar, tadi kamu bilang “kenapa gak yang wah sekalian biar lebih puas dan kesannya tuh ada usahanya biar gak kelihatan alakadarnya” apakah itu berarti kamu butuh pengakuan dan butuh dihargai dari orang yang kamu kasih?
- Subjek : Haha ya gimana lik aku bingung, enggak juga sih sebenarnya.
- Peneliti : Kamu bilang engga tapi tadi pernyataanmu mengatakan seperti itu, terus yang bener gimana?
- Subjek : Yaudah sebenarnya emang tidak dipungkiri sih lik emang aku butuh pengakuan. Soalnya emang selama aku pacaran sama pacar aku yang sekarang selalu total kalo ngasih-ngasih barang. Pas waktu nraktir temen-temen juga aku mikirnya gak papalah sekali-sekali dan kadang ada rasa wah aja gitu kalo bisa menunjukkan ke mereka.
- Peneliti : Pengakuan tersebut dalam bentuk apa?
- Subjek : Aku tuh seneng aja kalo misal ada yang muji wah aku ini.. wah aku itu.. berasa jadi besar kepala aja wkwkw..

Peneliti : Nah makanya kan tadi aku klarifikasi lagi. Ohh iya maaf nih sebelumnya kamu kan anak Bidik Misi, gimana sih perasaan kamu kalo kamu habis beli-beli barang gitu?

Subjek : Kadang kalo lagi merenung sendiri gitu sok menyesal sih kan eman-eman ya. Tapi kadang aku suka gabisa ngontrol lik pengen beli-beli gitu.

Peneliti : Haha suka khilaf ya.

Subjek : Nah itu lik makanya kan susah.

Lampiran 7. Hasil Wawancara Subjek MS

PEDOMAN WAWANCARA SUBJEK MS

Tanggal : 9 Agustus 2017
Jam : 09.00
Tempat : Kos Subjek di Jl. Condong Catur, Sleman YK

Identitas Subjek

Nama : MS (nama samaran)
Usia : 22 tahun
Fakultas : Ilmu Sosial
Alamat Asal : Bantul

Peneliti : Bisa mulai wawancaranya ya?

Subjek : Oke siap silahkan.

Peneliti : Sebelumnya saya akan menyampaikan bahwa hasil wawancara ini akan saya gunakan sebagai bahan penelitian dalam skripsi saya. Saya menjamin kerahasiaan data selama proses penelitian ini. Saya harap kamu dapat membantu kelancaran proses pengambilan data dengan menjawab pertanyaan sejujur-jujurnya sesuai dengan keadaan kamu. Apakah kamu bersedia?

Subjek : Iya lik

FAKTOR PENDORONG PERILAKU KONSUMTIF

Peneliti : Pernah gak kamu membeli barang-barang cuman karena iming-
iming hadiah?

Subjek : Apa ya? Sek sek tak inget-inget dulu. Biasanya diskon lik. Misal ke mall gitu ada diskon kan biasa lah langsung laper mata.

Peneliti : Ohh apalagi beli dua gratis satu gitu ya?

Subjek : Hoooh lik.

Peneliti : Kalo karena kemasan menarik gitu suka tergiur gak?

Subjek : Aku gak pernah kalo itu.

Peneliti : Pernah gak kamu membeli barang karena pertimbangan harga bukan manfaat. Misal kamu menemukan barang A dengan harga murah dibanding di tempat lain atau sebaliknya trus kamu beli barang tersebut padahal kamu udah punya atau gak terlalu membutuhkan.

Subjek : Halah pernah to lik biasa kalo itu mah. Soale aku ki pelupa dadi suka asal beli gitu.

Peneliti : Kalo membeli lebih dari dua produk sejenis?

Subjek : Pernah juga tapi apa ya? Paling makanan kalo aku sih.

Peneliti : Kalo membeli barang demi menjaga penampilan dan gengsi pernah?

Subjek : Iyalah pernah lik kan lingkungan aku anak CDB jadi kadang aku terpengaruh. Misal temenku bilang jangan beli yang ini soalnya jelek nanti gak hits nah aku jadi mikir lagi, ohh iya ya gitu.

Peneliti : Kalo membeli sesuatu karena ikut-ikutan temen gitu pernah ga?

Subjek : Sering haha maklum aku kadang suka terpengaruh. Apalagi soal makanan lik. Aku suka banget berburu makanana kekinian. Kalo

ada temen yang ngajakin ayo kulineran apa gitu nyari jajanan kekinian nah aku langsung antusias. Kaya kemarin temen aku ngajakin ke Solo ke recheese factory, trus ke pasar kangen juga lik.

Peneliti : Ohh jadi kamu emang suka berburu kuliner gitu ya?

Subjek : Hehe iya bisa dibilang gitu. Aku kan suka plesiran lik jalan-jalan kemana gitu nanti ujung-ujungnya beli makanan. Jadi ya boros di itu.

Peneliti : Pas waktu ke solo itu bisa kamu certain gak aktivitas kamu ngapain aja?

Subjek : Jadi kan kemarin pas aku ke solo naik kereta dari lempuyangan, aku udah ada rencana pengen ke richeese factory, sampe di sana aku beli makan karena aku pengen ngerasain makan disitu akhirnya aku beli nasi combo fire chicken harganya 40.000, trus habis ke richeese aku penasaran lagi pengen ngerasain cake milik artis Jessica Mila itu lik di solo Pluffy, dan aku mesen greentea cornflake harganya 58.000, habis dari situ temenku ngajak ke pasar klewer mau beli jilbab yaudah tujuan terakhir pasar klewer aku dapet jilbab harganya 25.000. Ehhh kebetulan itu panas ya lik, aku beli es teh deh akhirnya haha.

Peneliti : Kira-kira waktu kamu ke solo itu habis berapa?

Subjek : Ya kamu itung aja itu dari semua tempat yang aku kunjungin kan aku sebutin harganya. Ya sekitar 150-170 lah ya sekalian ongkos naik kereta pulang pergi jogja-solo.

Peneliti : Seminggu kamu plesiran berapa kali emang?

Subjek : Paling satu sampai dua kali. Biasanya sih cuman nongkrong gitu di mall atau nonton kalo yang di sekitaran jogja.

Peneliti : Sekali nongkrong habis berapa?

Subjek : paling ya 30.000-50.000 lah.

Peneliti : Kenapa sih kamu suka Plesiran gitu trus ngabisin uang jajan kamu buat makan-makan gitu?

Subjek : Haha ya gak papa lik soalnya aku kan deket sama temen aku satu kos ini suka ngajakin jalan dan enak aja orangnya jadi ya pengen kemana ayo-ayo aja.

Peneliti : Kalo beli barang mahal untuk menjaga kepercayaan diri?

Subjek : Mahal sih engga cuman kalo banyak iya sih kaya printilan-printilan gitu lho. Kalo aku lebih sukanya beli makanan kaya berburu jaanan kekinian gitu, Kadang suka gak kekontrol lik. Misal ke mall gitu kan trus liat makanan apa gitu pengen beli. Kalo gak nonton di bioskop film-film terbaru, nyari makanan kekinian. Aku kemarin habis dari solo itu juga niatnya selain ke richeese factory juga pengen ke Pluffy beli cake punya artis Jessica Mila haha, trus mampir deh ke pasar klewer beli jilbab.

Peneliti : Selain itu suka kemana lagi?

Subjek : Kalo misal ada ivent tahunan kaya pasar kangen gitu kan banyak makanan kekinian tuh nah aku juga mau kesana. Kemarin aku habis dari pasar kangen juga beli makanan-makanan kekinian gitu.

Gak mahal sih cuman banyak aja hehe. Kaya telur gulung, sosis, minuman-minuman gitulah.

Peneliti : Waktu ke pasar kangen habis berapa itu?

Subjek : Waktu ke pasar kangen itu aku habis berapa ya? 50.000-60.000 aku lupa pastinya. Soalnya aku sekalian beli makan itu.

Peneliti : Ohh iya selain nongkrong dan beli makan kamu juga suka nonton film di bioskop kan? Sesering apa kamu melakukan hal itu?

Subjek : Ya gak bisa dipastiin lik pokonya kalo lagi ada film baru aja. Kaya kemarin Danur sama Insya Allah Sah itu aku udah nonton. Biasanya sih kalo ada yang ngajakin gitu ya berangkat. Apalagi DA tuh sukanya ngajakin nonton film baru yuk, ya akhirnya aku ikut haha..

Peneliti : Ohh iya kamu ngerasa lebih suka beli-beli barang, ngabisin duit buat makan dan nonton secara berlebihan semenjak kapan?

Subjek : Wah aku lupa to yo pastinya. Aku boros ya semenjak kuliah ini. Apalagi aku kan ikut CDB jadi sering keluar kan ketemu temen-temen gitu jadi ya banyak ngluarin uang. Selain itu DA suka ngajakin aku keluar main terus jadi aku ya ikut aja gitu.

Peneliti : Itu boneka segede itu fungsinya apa?

Subjek : Haha gatau. Buat nemenin aku aja. Aku beli itu juga gak kepikiran awalnya. Cuman karena pengen-pengen aja kayanya lucu gitu. Pas nyampe kok ohh iya ya buat apa jane kan aku udah punya boneka dan gak terlalu penting juga.

Peneliti : Emang harganya berapa?

Subjek : Sekitar 500.000. Soalnya aku pernah liat dimana gitu tu harganya lebih dari itu makanya aku beli itu kok lebih murah dengan ukuran yang gede banget.

Peneliti : Ohh iya kalo pacar kamu kesini gitu siapa yang bayar makan dan jajan?

Subjek : Ya dialah..

Peneliti : Yakin cuman dia? Emang kamu gak malu kalo gak ngluarin uang?

Subjek : Iya sih aku juga hehe (akhirnya ngaku)

Peneliti : Kalo gak salah dia bukan orang jogja ya?

Subjek : Iya dia orang Demak. Paling kesini juga sebulan sekali. Dia nglatih CDB juga soalnya di UNY.

Peneliti : Kira-kira nih kamu ngluarin biaya berapa kalo dia kesini?

Subjek : Ya seratusan lah kira-kira. Tergantung dia nginep di jogjanya berapa hari.

Peneliti : Emang nginep dimana?

Subjek : Kalo yang kemarin sih di kos harian eksklusif lik. Gak mungkin juga nginep di kos aku haha..

Peneliti : Iya aku tau haha.. Biayanya berapa per hari?

Subjek : Buat sewa kamar 200.000 per hari tapi gak dapet makan lik.

Peneliti : Nah itu siapa yang bayar kosnya?

Subjek : Kadang dia kadang aku kadang juga patungan lik.

Peneliti : Ohh jadi ganti-ganti ya? Kalo kemarin siapa yang bayarin?

Subjek : Patungan lik. Jadi gini, biaya waktu dia ke jogja gak semuanya aku yang nanggung, cuman sebagian aja misal aku bayarin makan, atau beliin dia apa gitu keperluan saat dia di jogja.

Peneliti : Kenapa kamu rela bayarin dia kan baru pacar?

Subjek : Ya kan gaenak aja lik masa aku gak ngluarin uang nanti dikira aku pelit atau gak modal gitu.

Peneliti : Lah kan sebagai cowok harusnya bertanggungjawab hehe

Subjek : Iya aku tau tapi aku malu aja. Sebenarnya dia nolak kalo aku bayarin tapi aku tetep maksa aja kan kesannya gimana kalo aku ga ngluarin uang.

Peneliti : Malu kalo dianggap gapunya uang?

Subjek : Ya gitu lah lik pokonya malu aja kalo gak ikut ngluarin uang.

Peneliti : Oke baiklah kalo gitu.

BENTUK-BENTUK PERILAKU KONSUMTIF

Peneliti : Ohh iya itu tas kamu baru ya? Apa udah lama? (sambil menunjuk tas-tas di cantelan baju)

Subjek : Ya belum lama juga lik.

Peneliti : Banyak juga itu tas hehe. Itu berapa aja harganya?

Subjek : Yang clioapparel itu 170.000

Peneliti : Lha itu kok banyak tas lagi? Bukannya udah punya tas Clio ini?

Subjek : Hehe iya lha aku pengen kok buat ganti ganti masa aku make itu terus (Sambil nunjukkin 2 tas lagi). Tapi gak mahal kok lik yang dua itu. Cuman 40.000 sama 50.000

Peneliti : Masih ada lagi gak tas yang lain?

Subjek : Ada lik tapi dirumah masih ada satu bentuknya hampir mirip gitu lah sama clioapparel.

Peneliti : Apa alasan kamu membeli barang yang sama gitu?

Subjek : Biar keliatan ganti-ganti aja lik.

Peneliti : Kalo udah punya banyak gitu kamu ngerasanya gimana?

Subjek : Haha gimana lik bingung.

Peneliti : Ya yang kamu rasain aja gimana? Tambah PD apa Merasa aku punya ini loh.

Subjek : Ya tambah PD aja lik.

Peneliti : Kalo barang yang lain apa? Ohh iya sekalian harganya ya.

Subjek : Gak banyak sih lik yang aku punya paling cuman sepatu sandal Rey 139.000, Sepatu sandal Lawrensia 200.000, Sepatu Legue 390.000, Flat shoes triset 175.000, jaket 200.000. sebenarnya ada lagi lik cuman pada dirumah sepatu sama tas.

Peneliti : Itu pembelian kamu lakukan dalam jangka waktu berapa lama?

Subjek : Pastinya sih lupa tapi itu yang terbaru paling ya 2 bulan terakhir lah kayanya soalnya yang lama-lama udah aku buangin lik.

Peneliti :Kalo baju-baju gitu kamu suka beli gak?

Subjek : Engga sih lik soalnya jarang beli kalo baju. Paling yang itu (sambil nunjuk satu baju). Ini juga aku beli belum lama sekitar sebulan ini.

Peneliti : Harganya berapa?

Subjek : 115.000

Peneliti : Selain membeli barang-barang apalagi yang kamu lakukan sampai menghabiskan uangmu?

Subjek : Jalan-jalan lik seringnya. Kaya ke solo itu lik. Di solo aku mampir ke richeese factory, beli cake ke pluffy, trus lanjut ke pasar klewer. Adak ok Vlog nya kalo mau lihat hehe.

Peneiti : Wah sampe dimasukin ke vlog segala ya. Kira-kira habis berapa itu?

Subjek : Awalnya kan aku niatnya cuman mau jalan-jalan paling ngabisin 50.000 cukup lah ya buat naik kereta juga ehhe tapi malah membengkak jadi sekitar 170.000 haha. Banyak di makannya sih. Apalagi aku suka berburu makanan kekinian gitu.

Peneliti : Trus apalagi? Ceritain semuanya ya.

Subjek : Trus aku suka ke iven2 kaya FKY (Festival Kesenian Yogyakarta), Pasar Kangen yang baru-baru ini dibuka itu kan banyak makanan-makanan gitu, Kalo gak ke mall beli Donat JCO paling kisaran 42.000 atau makan di KFC.

Peneliti : Selain itu?

Subjek : Ya nonton paling lik.

Peneliti : Dimana biasanya kamu nonton dan menghabiskan berapa uang sekali nonton?

Subjek : Aku biasanya kalo nonton di Cinemaxx Lippo 30.000, CGV 35.000, XXI 35.000, atau di Empire lik 35.000. itu harga setahu aku ya lik, belum nanti sama makan sama minumnya paling sekitar 100.000 lah total sekali makan. Misal udah makan dikos ya paling habis 50.000 aja. Kaya kemarin terakhir aku nonton Insha Allah Sah di Cinemaxx Lippo Mall itu kayanya habis 80.000 sama jajan soalnya aku beli jajanan dulu pas waktu nonton Film Insha Allah Sah itu di lippo sembari nunggu film mulai masih sejam lagi. Kalo yang Film Danur itu aku juga habis 90.000 an lah soalnya aku mampir ke Hypermart trus beli jajanan kaya ciki ciki, trus buah gitu.

CARA PEMENUHAN BIAYA

Peneliti : Kalo dihitug-hitug nih pengeluaran kamu selama dua bulan terakhir ini kan Jutaan ya buat beli barang-barang aja belum tambah kalo kamu makan-makan atau plesiran kemana gitu. Kalo boleh tau dari mana ya biayanya? Apakah uang Bidik Misi saja cukup?

Subjek : Yakan aku masih dikasih sama oaring tua aku lik.

Peneliti : Berapa banyak dalam sebulan?

Subjek : 200.000

Peneliti : Bisa gak kamu certain gimana kamu ngelola uangnya?

Subjek : kalo uang Bidik Misi paling aku buat beli barang-barang aku sendiri nanti kalo kurang kan aku minta ibuku 200 seminggu trus kalo kos juga aku minta ibuku 425.000 sebulan.

Peneliti : Kalo boleh tau apa pekerjaan ibu orang tua kamu?

Subjek : Punya warung makan kecil-kecilan lik di deket pantai.

Peneliti : Apakah orang tua kamu suka mengeluh dengan pengeluaran kamu yang membengkak?

Subjek : Hehe seringlah lik cuman kan kadang aku ada alesan buat apa gitu misal bayar iuran CDB, atau buat beli buku tapi ya kadang suka bohong hehe..

Lampiran 8. Hasil Wawancara *Key Informan* RE

WAWANCARA *KEY INFORMAN* RE

Tanggal : 20 Juli 2017

Tempat : Kos RE di Soropadan Gejayan

Identitas Subjek

Nama : RE

Usia : 22

Fakultas : Ilmu Pendidikan

Peneliti : Apa hubungan kamu dengan Subjek?

RE : Temen sekelas, temen main, temen curhat.

Peneliti : Bisa gak kamu certain seberapa dekat kamu dengan subjek?

RE : Ya deket lik kalo dia cerita apa-apa sama aku. Kalo jeda kuliah aku suka ke kos dia. Lagian kita sekelas jadi tiap hari kuliah ketemu.

Peneliti : Menurut kamu gimana sih perilaku dia saat membeli barang atau berbelanja?

RE : Haha .. ya kalo buat beli barang kaya tas, sepatu gitu emang boros dia lik. Soalnya kalo aku lihat barang-barang dia itu gak murah lik. Tapi kalo buat jajan makan dia ngirit buanget lik bahkan malah gak terlalu yang mewah kalo makanan lho.

Peneliti : Emang dia kalo belanja selalu barang yang bermerek dan mahal?

- RE : Iya lik orang kalo berpenampilan aja barangnya bermerek semua. Gak tiap saat juga sih sebenarnya aku nemenin dia belanja mungkin sama orang lain belanjanya tapi emang barang-barang yang dia miliki harganya mahal-mahal.
- Peneliti : Pernah belanja bareng? Gimana reaksi dia kalo liat barang-barang mahal gitu?
- RE : Nih ya kalo ke mall biasanya dia mampir ke gallery Gosh itu kan harganya rata-rata setengah jutaan lik, ya pokonya dia suka menuju ke barang-barang bermerek, Trus kalo beli baju juga maunya di butik kaya karita gitu.
- Peneliti : Setahu kamu nih barang-barang terbaru yang dia miliki akhir-akhir ini apa aja?
- RE : Wah banyak lik kayanya hampir tiap bulan dia belanja deh. Kaya tas Gosh, Tas Gotosovie, Sepatu Amanda Jeans, Tas Elisabeth. Apalagi ya lik? Banyak kok pokonya. Kalo ga percaya kamu ke kosnya aja tar liat sendiri barang-barangnya banyak.
- Peneliti : Pernah gak kamu liat dia beli barang yang gak bermerek?
- RE : Dulu sebelum semester 4 sih aku masih liat dia make barang-barang biasa tapi ya udah sering belanja juga tapi setelah semester 4 ini dia mulai mencolok kalo berpenampilan. Hampir setiap barang yang dia beli mahal-mahal dan sering gonta ganti gitu.
- Peneliti : Kamu tau gak kenapa dia bisa konsumtif seperti itu?

RE : Dari awal semester emang dia suka beli-beli barang lik. Dia juga type orang yang punya selera tinggi juga jadi kalo berpenampilan harus yang wah.

Peneliti : Apakah dia gengsinya tinggi?

RE : Jelas kalo itu. Kalo gengsinya gak tinggi pasti dia ga bakal konsumtif lik. Dia aja kalo beli barang yang gak bermerek gamau kok. Soalnya kan dia sering diajak manggung jadi maunya dia juga terlihat wah penampilannya. Kalo kata dia sih buat menunjang penampilan saat ketemu sama temen-temen pacarnya. Tapi njuk jadi kesehariannya juga tampil wah gitu lik. Dikampus, kalo main juga penampilannya wah make barang-barang beremerek. Sampek-sampek temen-temen kampusku yang lain juga pada nanya kok barang-barang NK mahal-mahal ya? Padahal kan dia Bidik Misi.

Peneliti : Ohh iya kamu tau gak gimana dia memenuhi kebutuhannya?

RE : Setahu aku dia bener-bener cuman ngandelin uang Bidik Misi aja lik, Orang tuanya cuman ngasih buat bayar kos aja. Jadi makan dan segala macam dari uang Bidik Misi. Dulu pernah dia minjem aku sekitar 100.000-200.000 an lah tapi buat makan njuk gak lama dikembaliin sih.

Peneliti : Dengan pengeluaran yang banyak gitu apakah cuman dari uang Bidik Misi?

RE : Ohh enggak deng. Dia pernah cerita kalo ada usaha pakaian gitu tapi ya gak mesti penghasilannya. Njuk ada pacarnya juga yang

nyuplay kan pacarnya anak band jadi dapet penghasilan juga. Kalo
buat besarannya berapa aku gak terlalu jelas sih lik.

Lampiran 9. Hasil Wawancara Key Informan GR

WAWANCARA *KEY* INFORMAN GR

Tanggal : 21 Juli 2017

Tempat : Kuningan, Depok, Sleman

Identitas Subjek

Nama : GR

Usia : 22

Fakultas : Ilmu Pendidikan

Peneliti : Apa hubungan kamu dengan Subjek?

GR : Temen kuliah, tetangga kos juga tapi beda pemilik kos cuman deket aja kosnya.

Peneliti : Bisa gak kamu certain seberapa dekat kamu dengan subjek?

GR : Ya aku deket sama dia udah dari semester 1. Tiap Jeda kuliah gitu suka ngumpul bareng, makan bareng, ya hampir tiap hari sih ketemu. Paling cuman sabtu dan minggu aja gak ketemu.

Peneliti : Menurut kamu gimana sih perilaku dia saat membeli barang atau berbelanja?

GR : Haha.. Gimana ya.. Aku jarang belanja sama dia tapi sekalinya belanja emang yang mahal. Dia jarang ngajak aku kalo belanja tapi nanti tiba-tiba besok dia cerita kemarin habis dari mana dan beli apa gitu misal tas atau baju. Soalnya aku juga gak terlalu suka belanja jadi dia jarang ngajak aku kalo belanja. Kebanyakan sih

barang-barang yang dia punya tu tas, sepatu, baju deh soalnya dia sering banget gonta ganti itu.

Peneliti : Apakah kamu tau apa yang menyebabkan dia seperti itu?

GR : Suka belanja gitu? Ya apa ya.. Kalo menurut aku sih karena emang selera dia tinggi ya lik dan harga diri dia emang tinggi. Jadi misal make barang gitu juga suka yang mahal biar kelihatan wah.

Peneliti : Tau dari mana kalo barang-barang dia wah?

GR : Ya dari mereknya lah lik. Semua orang juga tau kalo merek-merek yang dia pake mahal-mahal kalo gapercaya cek di tokonya haha. Dia kalo ke kampus aja makenya tas Gosh, Tas Gotosovie, Tas Elisabeth. Sepatu sandalnya aja Amanda Jeans belum yang lainnya pokonya masih banyak lah lik. Kalo dibandingin sama anak-anak Bidik Misi yang lain emang dia kelihatan mencolok banget lik.

Peneliti : Pernah gak kamu liat dia beli barang yang gak bermerek?

GR : Apa ya? Paling juga sandal jepit hahaha .. kebanyakan bermerek lik dan mahal.

Peneliti : Setahu kamu nih barang-barang terbaru yang dia miliki akhir-akhir ini apa saja?

GR : Ya itu tadi tas Elisabeth itu aja ada berapa ya 2 atau 3, Tas Gosh, Tas Gotosovie, Sendal Donatello, Sendal Amanada Jeans. Sama dia pernah cerita habis dari butik Karita beli baju sama jilbab.

Peneliti : Kalau untuk makan dan kebutuhan dia sehari-hari konsumtif ga?

GR : Enggak lik. Makan aja dia ngirit bahkan masak di kos. Kalo kaya make up gitu juga standar, paling perawatan wajah juga di nafa green. Kebanyakan sih barang-barang gitu.

Peneliti : Sejauh ini dia kalo beli-beli barang gitu uangnya dari mana?

GR : Ya dari uang Bidik Misi itu lik, tapi ya ada tambahan dari pacarnya katanya sih.

Peneliti : Apakah dia juga ada kerja sambilan?

GR : Dia pernah mau maketin baju dan katanya ada yang pesen baju di dia. Jadi ya cuman bisnis jualan baju gitu tapi masih awal banget ini dan gak seberapa hasilnya.

Lampiran 10. Hasil Wawancara Key Informan AD

WAWANCARA *KEY* INFORMAN AD

Tanggal : 1 Agustus 2017

Tempat : Kos Subjek di Jl.Colombo

Identitas Subjek

Nama : AD

Usia : 22

Fakultas : Ilmu Pendidikan

Peneliti : Apa hubungan kamu dengan Subjek?

AD : Temen dekat subjek.

Peneliti : Bisa gak kamu certain seberapa dekat kamu dengan subjek?

AD : Jadi aku sama dia udah dekat dari semester 1 sampai sekarang. Kita kemana-mana selalu bareng. Main ke mall juga bareng. Kebetulan aku juga sekelas sama dia.

Peneliti : Ohh iya brarti kamu cukup tau ya tentang subjek?

AD : Iyalah kan dia kalo cerita juga sama aku.

Peneliti : Menurut kamu gimana sih perilaku dia saat membeli barang atau berbelanja?

AD : Boros banget dia. Apalagi dulu pas semester awal sebelum kita sibuk skripsi gini hampir tiap hari nge mall. Ehh tapi sekarang juga masih kok. Kaya makan juga di mall. Suka belanja juga anaknya. Misal nih kaya sekarang ada baju atau sepatu beli dua gratis satu

gitu pasti dia ngajakin aku beli nanti dia yang dua aku yang satu.

Kaya beli baju yang di mall itu lho lik yang biasa dia pake.

Peneliti : Apakah kamu tau apa yang menyebabkan dia seperti itu?

AD : Menurut aku nih ya selama aku kenal ini dia tu type orang yang harga dirinya tinggi lik. Jadi kalo beli barang juga yang mahal.

Peneliti : Ohh jadi dia karena harga dirinya yang tinggi itu ya makanya dia konsumtif?

AD : Iya bener.

Peneliti : Ceritain lagi apa yang kamu tau tentang dia.

AD : Ya itu lik gengsinya juga gede banget menurut aku. Misal nih ya kalo beli barang gitu dia sampai detail soal harga, mereknya apa, dan dia suka nanya juga kalo merek A misal bagus gak ya? Gitu-gitu dan kebanyakan barang yang dia beli memang bermerek kaya merek yang dijual di mall matahari, Donatello gitu lik.

Peneliti : Pernah gak kamu liat dia beli barang yang gak bermerek?

AD : Lebih seringnya sih bermerek lik dan kebanyakan barang yang dia beli memang bermerek kaya merek yang dijual di mall matahari, Donatello gitu lik. Paling yang gak bermerek tu jilbab sama apa ya? Kalo kaya baju, tas, sepatu setahu aku bermerek semua. Pernah dia bilang kalo beli-beli tu yang penting keliatan mereknya ya gitu.

Peneliti : Setahu kamu nih barang-barang terbaru yang dia miliki akhir-akhir ini apa saja?

AD : Ada sandal Donatello itu aja ada 2, tas clioapparel itu aku yang nganterin beli lik, jaket ako juga kembaran sama aku tapi lebih mahal punya dia 50.000 kayanya pokonya selisih dikit, Jam tangan tuh yang mahal casio mereknya, sama baju-baju gitu kayanya merek mall mataharian deh soalnya dia bilang kalo habis beli baju itu di matahari tapi gak sama aku.

Peneliti : Ohh iya denger-denger dia habis beliin kado pacarnya dan total pembeliannya 1,4 jutaan? Apakah benar? Jelasin dong kalo tau.

AD : Nah iya bener kan pacarnya ulang tahun trus dia nanya aku enaknye kasih apa ya soalnya tahun lalu dia udah ngasih sepatu nike harganya 800.000 masa sekarang mau dikasih sepatu lagi gitu kan. Trus aku nyaraninnya hem aja atau pakaian lah atau jaket. Trus dia kepikiran kan kalo pacarnya mau magang sekitar 2 minggu lagi lah kalo ga salah. Trus akhirnya dia beliin seperangkat alat magang itu. Ada kemeja putih, celana kain, belt, dasi, sepatu kantor karena pacarnya emang magang di kantor lah pokonya. Selama aku kenal dia baru kali ini dia bener-bener sebegitunya. Biasanya paling dibawah sejuta kalo ngado pacarnya. Belum lagi kemarin juga dia bikinin kaya privat dinner gitu yang itu lho kaya makan malem tapi ada dekorasi-dekorasinya. Kan kalo di total habis banyak itu.

Peneliti : Apa sih alesan dia ngelakuin itu? Tau gak?

AD : Kalo dia tu type orang yang boral lik kalo sama pacarnya. Dan kebanyakan yang dia kasih ke pacarnya juga barang-barang wah. Yang seperangkat alat magang aja dia beli di Donatello kan yang penting ada mereknya.

Peneliti : Selain ke pacarnya apakah dia boral juga kalo sama temennya?

AD : Iya lik sama aja boral kalo sama temennya. Setiap ulang tahun dia pasti aku dan teman-teman ditaraktir. Kaya tahun ini pas dia ulang tahun. Sebenarnya ulang tahun dia Februari tapi dirayainnya Juni kemarin. Biasanya kalo nraktir per anak 40.000 ribu lah kisaran segitu udah bagus nah dia kemarin nraktir aku sama yang lain di hotel Inside kamu tau kan, total biayanya kalo gak salah 660.000 soalnya kita ber 6 dan per anak dikasih jatah 110.000 karena emang udah paketan dari hotelnya.

Peneliti : Kenapa kok dia milihnya disitu gak di tempat yang biasa aja?

AD : Nah itu karena emang gengsinya dia kan tinggi lik. Aku ngomong gini karena aku udah kenal dia dari semester 1. Barang-barang atau apapun yang dia keluarin emang wah sih menurutku. Dia juga bilang kalo di hotel kan bagus buat foto-foto jadi kalo diupload biar agak wah gitu.

Peneliti : Oooh biar dipandang orang tuh wah gitu ya?

AD : Selain itu dia juga orangnya perfeksionis banget lik. Maksudnya apa-apa tuh harus kelihatan bagus dan dilihat orang tuh baik. Ini pandangan aku sih ya lik, kan kemarin aku satu KKN sama dia nah

kelompok aku lagi ngumpul dan lagi ngomongin baya kuliah. Trus ada temen aku yang bahas tentang Bidik Misi trus dia langsung ngalihin pembicaraan mungkin malu kali ya kalo anak-anak tau dia Bidik Misi.

Peneliti : Kok kamu bisa menyimpulkan seperti itu?

AD : Ya secara kalo anak-anak tau dia Bidik Misi tapi bisa beli-beli barang gitu takutnya temen-temen mikir yang macem-macem kan.

Peneliti : Ow begitu. Kamu tau gak selama ini dia memenuhi itu semua dari mana biayanya?

AD : Aku juga heran lik dia kan Bidik Misi tapi kok duitnya ada aja haha.. Itu kalo ditotal perbulan habis banyak lho padahal Bidik Misi cuman 600.000 perbulan kan? Kalo yang buat beliin kado pacarnya sama nraktir kita di hotel itu katanya pake uang gaji sama uang Bidik Misinya itu. Pantesan pas waktu itu dia sampek ngirit banget bahkan paketan hape aja gak punya. Ternyata dia lagi nabung itu lik. Mulai dari semester 7 ini dia kerja juga lik kalo dulu dia minta ke orang tuanya sih selain dari uang Bidik Misi.

Peneliti : Pernah gak minjem uang kamu buat beli-beli barang?

AD : Pernah lik tapi ya dikembaliin kok.

Peneliti : Buat beli apa pas waktu itu?

AD : Baju kalo gak salah. Pas kita lagi di mall dia liat baju cuman uangnya kurang trus minjem aku dulu gitu.

Peneliti : Owalah gitu.

Lampiran 11. Hasil Wawancara Key Informan HA

PEDOMAN WAWANCARA *KEY INFORMAN* 1

Tanggal : 2 Agustus 2017

Tempat : Lippo Mall

Identitas Subjek

Nama : HA

Usia : 22

Fakultas : Ilmu Pendidikan

Peneliti : Apa hubungan kamu dengan Subjek?

HA : Temen dekat subjek.

Peneliti : Bisa gak kamu certain seberapa dekat kamu dengan subjek?

HA : Temen sekelas dari semester 1 tapi aku bener-bener dekatnya dari semester 4 sampai sekarang.

Peneliti : Ohh iya brarti kamu cukup tau ya tentang subjek?

HA : Ya gak semuanya tau tapi ya cukup taulah.

Peneliti : Menurut kamu gimana sih perilaku dia saat membeli barang atau berbelanja?

HA : Dia emang suka belanja kalo menurut aku. Sering nge mall sama temen aku juga yang lain. Setahu aku banyak juga barang-barang yang dia beli.

Peneliti : Apakah kamu tau apa yang menyebabkan dia seperti itu?

HA : Apa ya lik. Dari omongan dia kali ya lik. Jadi omongannya tu tinggi lik dan harus perfek kalo nglakuin apa-apa. Misal diantara kita ada yang ulang tahun pasti kita patungan buat ngado. Nah misal menurut dia kado yang mau di beli itu agak kurang wah dia pasti komplek dan bilang “masa mau dibeliin itu sih apa gak kemurahan, atau kan itu gak ada mereknya?” ya gitu-gitu lik. Emang dasarnya dia juga gak pelit sih kalo sama orang lain dan baik juga.

Peneliti : Ohh berarti emang dia konsumtifnya buat orang lain ya?

HA : iya emang dia suka jor-joran kalo sama orang lain karena kan gengsi dia tinggi makanya kalo ngasih ke orang lain juga harus yang wah. Malah lebih jor-joran ke orang lain sih kayanya ya ketimbang buat dirinya sendiri tapi ya tetep barang-barang dia juga banyak hehe..

Peneliti : Kalo soal dia nraktir kamu pas ulang tahun dia itu gimana ceritanya?

HA : Ohh yang di hotel itu jadi ceritanya ulang tahun dia bulan Februari, tapi uang dia habis buat ke Jakarta sama pacarnya katanya makanya makan-makannya ditunda Juni kemarin pas puasa. Nah kita kan punya grup nih, di grup itu tu suka ada temen aku yang nyinyir mulutnya dan suka nyindir kapan kamu mau nraktir kita-kita? Keburu lupa nanti ya intinya gitu lah. Trus tiba-tiba si DS ngasih kabar kao mau nraktir kita di hotel. Sebelumnya

dia cerita ke aku kalo rada sebel sama temen aku yang nyinyir itu trus berniat mau ngebuktiin kalo dia juga bisa nraktir di tempat yang wah. Nah akhirnya dia milih di hotel itu mungkin biar ngebuktiin kalo dia juga gak ngomong doang. Biasanya sih diantara kita kalo ulang tahun paling cuman di tempat makan biasa atau café gitu kalo nraktir lik. Cuman baru kali ini ada yang nraktir di hotel haha lumayan gratis ini.

Peneliti : Ohh jadi intinya dia tu mau ngebuktiin sama temen kamu yang nyinyir itu kalo DS bisa nraktir di tempat wah gitu ya?

HA : Ya begitu lik, soalnya kan waktu ultah dia udah jauh-jauh hari kan dan baru bisa bulan Juni masa mau nraktir di tempat biasa aja nanti malah jadi omongan di belakang.

Peneliti : Pernah gak kamu liat dia beli barang yang gak bermerek?

HA : Apa ya? Jarang sih lik kebanyakan bermerek.

Peneliti : Setahu kamu nih barang-barang terbaru yang dia miliki akhir-akhir ini apa saja?

HA : Baju yang lagi Hits-hits gitu, Sepatu sandal, sama tas lik.

Peneliti : Ohh iya denger-denger dia habis beliin kado pacarnya dan total pembeliannya 1,4 jutaan? Apakah benar? Jelasin dong kalo tau.

HA : Awalnya dia gak ngomong lik sama aku tapi pas waktu kita ngumpul sama geng main kita ada temen aku yang mancing kemarin pacar ulang tahun ya? Kamu kasih apa? Terus baru dia ngaku kalo habis beliin alat magang. Dia juga cerita kalo beberapa

bulan terakhir ini dia ngirit banget karena nabung buat beliin kado itu. Temen-temen juga ngeluh soalnya dia kalo dihubungi susah karena gakpunya paketan internet lalu dia ngaku kalo dia lagi nabung buat beliin kado pacar jadi gabisa beli paketan internet dan cuman ngandelin wifi kantor gitu.

Peneliti : Apa sih alesan dia ngelakuin itu? Tau gak?

HA : Setahu aku karena dia baik lik sama orang lain makanya dia gak perhitungan tapi ya tetep kalo ngasih-ngasih tu yang harganya mahal emang sampai dia rela ngirit sengiritnya gitu kan. Dia emang kebiasaan ngasih yang wah ke pacar atau temen jadi mungkin dia malu kalo mau ngasih yang biasa.

Peneliti : Selain ke pacarnya apakah dia boral juga kalo sama temennya?

HA : Sama aja sih lik kalo sama temennya juga baik kok dia suka ngasih gitu.

Peneliti : Tau gak kamu darimana dia memenuhi biaya selain dari uang bidik misi?

HA : Kalo dari cerita dia sih masih dikasih ibunya lik soalnya tiap hari kan dia laju dari rumah itu dikasih uang saku juga sama ibunya tapi gatau berapa. Selain itu juga uang Bidik Misi kan dia dapet. Sama dia kerja di agen tour dan travel juga katanya gajinya 500.000.

Peneliti : Pernah gak minjem uang kamu buat beli-beli barang?

HA : Gak pernah lik.

Lampiran 12. Wawancara Key Informan DA

PEDOMAN WAWANCARA *KEY INFORMAN* DA

Tanggal : 10 Agustus 2017

Tempat : Kos Subjek Jl. Condong Catur, Depok , Sleman

Identitas Subjek

Nama : DA

Usia : 22

Fakultas : Ilmu Pendidikan

Peneliti : Apa hubungan kamu dengan Subjek?

DA : Temen kos, temen satu organisasi CDB.

Peneliti : Bisa gak kamu certain seberapa dekat kamu dengan subjek?

DA : Ya deket orang aku sekos sama dia cuman beda kamar. Tiap latihan CDB juga aku bareng sama dia. Sampai sekarang aku sama dia masih nglatih CDB juga.

Peneliti : Menurut kamu gimana sih perilaku dia saat membeli barang atau berbelanja?

DA : Kalo soal pakaian, dan barang-barang gitu gak terlalu. Tapi ya tetep sih kadang kalo liat misal tas gitu juga dibeli sama dia haha..
Dia borosnya di makan sih. Aku sama dia emang type orang yang suka nongkrong trus makan gitu. Nah kebetulan MS emang doyan makan jadi cocok deh sama aku hehe.

Peneliti : Kalo lagi main gitu suka makan dimana?

DA : Paling di mall atau kemarin kita habis ke solo jalan-jalan trus pengen ke rechees hehe.

Peneliti : Seberapa sering kalian main dan menghabiskan waktu?

DA : Seringlah kadang seminggu dua kali ya gak mesti juga lik.

Peneliti : Sekali nongkrong dan makan habis berapa?

DA : Berapa ya? Paling kalo makan habis 30.000-50.000 belum sama jajan yang lain misal lagi di lippo mall kan banyak stand menjual makanan gitu nah suka beli.

Peneliti : Ohh iya pas waktu ke solo kemarin katanya kalian juga habis berburu makanan kekinian ya?

DA : Wah iya betul, semuanya aja pengen dia coba. Habis makan dari richeese pengen beli kue di Pluffy trus mampir ke klewer deh beli jilbab. Ampun deh dia banyak maunya hehe.

Peneliti : Kalo kaya tas, pakaian, sepatu dia gak tertarik?

DA : Ya pasti tapi dia kalo beli gak harus yang mahal sih masih standar.

Peneliti : Setahu kamu nih barang-barang terbaru yang dia miliki akhir-akhir ini apa saja?

DA : Sepatu rey itu beli sama aku, Sepatu league kayanya baru-baru ini belinya tapi aku lupa, Tas Clioapparel sama aku belinya, Boneka yang gedanya se aku hehe.

Peneliti : Itu dia beli dalam kurun waktu berapa lama?

DA : Belum lama sih sekitar sebulan ini.

Peneliti : Menurut kamu dia konsumtif ga?

DA : Iya haha. Dia kadang suka ngeluh kok uangnya habis ya buat apa aja ya?

Peneliti : Ohh iya soal pacarnya itu katanya kalo pacarnya kesini dia juga suka bayarin ya?

DA : Iya kadang suka bayarin kadang patungan juga haha. Soalnya kan pacarnya jauh rumahnya di Demak. Aku pernah ke sana Sama MS waktu ayahnya itu meninggal, gilak jauh banget. Perjalanan hampir 5 jam, jadi butuh biaya banyak kalo ke jogja. Belum nginepnya juga.

Peneliti : Seberapa sering pacarnya ke jogja?

DA : Sebulan sekali lah soalnya pacarnya juga nglatih di CDB jadi sebulan sekali datang ke UNY.

Peneliti : Pernah gak subjek cerita gitu dan ngeluh soal keuangan?

DA : Ya itu tadi kadang kalo habis belanja atau makan gitu uangnya habis nah suka ngeluh. Kalo gak misal pacarnya kesini dia kan pasti ngluarin uang juga buat pacarnya soalnya kalo gak ngluarin uang dia malu katanya walaupun sebenarnya kalo aku jadi dia harusnya cowoknya dong yang ngluarin cuman mungkin karena subjek punya alesan lain hehe..

Peneliti : Selain dari uang Bidik Misi dari mana dia memenuhi kebutuhan?

DA : Setahu aku ortunya deh kan tiap bulan dia dijatah 200.000.

Lampiran 13. Display Data Hasil Wawancara

DATA HASIL WAWANCARA

Aspek	Subjek NK	Subjek DS	Subjek MS
Bentuk Perilaku Konsumtif	Membeli barang-barang penunjang penampilan (tas, sepatu, sandal, pakaian, jilbab)	3. Membeli barang-barang penunjang penampilan (jam tangan, tas, sepatu, sandal, jaket) 4. Menraktir orang lain (membeli kado untuk pacarnya dengan harga mahal setiap tahun, membeli kado untuk pacar pada saat tanggal jadian, menraktir teman-teman setiap ulang tahun DS)	4. Membeli makanan kekinian 5. Pergi nonton ke mall 6. Membiayai pacar (ikut membayar biaya sewa kos harian setiap bulannya, membayar makan, membelikan barang untuk pacarnya)
Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif	4. Motivasi 5. Harga Diri 6. Konsep Diri 7. Kelompok Referensi	3. Motivasi 4. Harga Diri	1. Harga Diri 2. Kelompok Referensi
Cara Pemenuhan Biaya	4. Menunggu uang Bidik Misi cair 5. Meminta pacar 6. Mencari usaha sambilan	1. Menunggu uang Bidik Misi cair 2. Mencari pekerjaan sambilan	3. Menunggu uang Bidik Misi cair 4. Meminta orang tua

Lampiran 14. *Display* Data Hasil Observasi NK

Hasil Observasi NK

Nama Subjek : NK

Lokasi : Kos Subjek

Tanggal : 15 Juli 2017

No.	Nama Barang	Harga
1.	Sandal Don***	200.000
2.	Sepatu Sandal Don***	250.000
3.	Tas Go**	549.000
4.	Tas Eli***	400.000
5.	Tas Eli***	395.000
6.	Tas Eli***	410.000
7.	Tas Got***	460.000
8.	Tas Les Fe***	250.000
9.	Flat Shoes ST Y***	160.000
10.	Sepatu Am*** Je***	390.000
11.	Baju Kar***	248.000
12.	Jilbab Kar***	100.000

Lampiran 15. *Display* Data Hasil Observasi DS

Hasil Observasi DS

Nama Subjek : DS

Lokasi : Rumah DS

Tanggal : 26 Juli 2017

No.	Nama Barang	Harga
1.	Jaket Ak*	500.000
2.	Wedges Don***	350.000
3.	Sepatu Sandal Don***	240.000
4.	Flat Shoes ST Y***	280.000
5.	Tas Clio*****	250.000
6.	Jam tangan Cas**	800.000
7.	Struk pembayaran hotel	660.000
8.	Struk pembayaran Kado pacar	Total 1.400.000

Lampiran 16. *Display* Hasil Observasi MS

Hasil Observasi Ms

Nama Subjek : MS

Lokasi : Kos MS

Tanggal : 9 Agustus 2017

No.	Nama Barang	Harga
1.	Boneka	440.000
2.	Sepatu Re*	139.000
3.	Sepatu Leg**	390.000
4.	Sepatu Sandal Law***	199.000
5.	Flat Shoes Tri****	175.000
6.	Tas Clio****	250.000
7.	2 Tas main	100.000

Lampiran 17. Keabsahan Data

KEABSAHAN DATA

Subjek : NK

A. Bentuk Perilaku Konsumtif

Sumber	Informasi	Kesimpulan
Subjek NK	Menurut NK bentuk perilaku konsumtifnya berupa membeli barang-barang penunjang penampilan seperti tas, sepatu, pakaian. NK kini terbiasa menggunakan barang dengan merek yang cukup terkemuka dan tentunya dengan harga yang cukup mahal.	Bentuk perilaku konsumtif yang dilakukan NK berupa membeli barang-barang penunjang penampilan seperti tas, sepatu, pakaian bermerek dan tentunya dengan harga yang tidak murah.
Key Informan RE	Dalam hal fashion, NK memang cenderung boros. Terlihat NK sering berganti-ganti pakaian, tas, sepatu dengan berbagai merek yang harganya dapat dibilang tidak murah. Dalam sebulan, bisa dikatakan beberapa barang baru dengan merek ternama NK beli. Demi soal penampilan, NK memang sangat memperhatikan. Bahkan jika disuruh memilih, NK lebih memilih menghemat dalam soal makan daripada membeli barang-barang penunjang penampilan.	
Key Informan GR	Meskipun GR tidak sering diajak belanja oleh NK, namun NK sering bercerita barang-barang yang telah ia beli. Sebagai sahabat NK, GR cukup mengetahui kebiasaan NK. NK sering bergonta ganti barang-barang bermerek setiap ke kampus. Barang-barang tersebut seperti tas gosh, tas gotosovie, tas Elizabeth, sepatu	

	Amanda jeans dan merek ternama lainnya. Menurut GR, dibandingkan anak-anak Bidik Misi yang lain, penampilan NK memang cukup mencolok jika dilihat dari merek dan harga barang yang NK pakai.	
--	--	--

B. Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif

Sumber	Informasi	Kesimpulan
Subjek NK Key Informan RE	Faktor utama yang mendorong perilaku konsumtif karena NK tidak ingin terlihat harga dirinya rendah apalagi NK merupakan anak Bidik Misi. Dengan memakai barang-barang penunjang penampilan yang bermerek serta mengikuti trend yang ada akan membuat NK merasa lebih percaya diri dan dipandang lebih modis oleh orang lain sehingga NK merasa harga dirinya akan naik. Hal tersebut sekaligus menjadi motif NK dalam membeli barang-barang secara berlebihan yaitu agar terlihat bahwa dirinya terlihat modis dan kekinian di mata orang lain. Kelompok referensi turut andil dalam pembelian secara konsumtif yang dilakukan NK. Lingkungan NK yang dikelilingi anak Band serta teman-teman NK yang juga cukup moodis dalam berpenampilan membuat NK terpengaruh. NK menanamkan pada dirinya bahwa NK harus bisa mengikuti arus mode. Itulah konsep diri NK yang membuat dirinya harus rela mengeluarkan cukup uang untuk membeli barang-barang bermerek.	Faktor dominan perilaku konsumtif NK adalah tidak ingin terlihat biasa saja dalam hal penampilan. Sebagai anak Bidik Misi NK merasa tidak percaya diri sehingga untuk menaikkan harga dirinya dia berperilaku konsumtif dengan membeli barang-barang bermerek. Motif yang mendasari tidak lain karena ingin terlihat modis di mata orang. NK melihat teman-teman band pacarnya dalam berpenampilan memang haruslah rapid an menarik sehingga NK harus bisa mengikutinya. NK menanamkan konsep pada dirinya bahwa dengan memakai barang-barang bermerek akan menambah rasa percaya diri.

	Menurut RE rasa gengsi yang cukup tinggi membuat NK tidak ingin terlihat biasa saja. Setiap kali diajak beli barang yang tidak bermerek NK menolak dengan alasan tidak sesuai dengan yang dia inginkan. Motivasi NK tentunya agar terlihat modis karena NK sering diajak pacar untuk menemani manggung sehingga harus terlihat modis. Teman-teman pacarnya memang berpenampilan menarik sehingga dia pun harus mengikuti dengan lingkungannya.	
<i>Key Informan GR</i>	NK orangnya gengsian jadi kalo beli barang selau yang bermerek. Terlihat dari barang-barang yang dia pake itu kebanyakan merek ternama. Seperti Gosh, Gotosovie, Elizabeth. Penampilan memang utama agar dipandang orang lain wah.	

C. Cara Pemenuhan Kebutuhan

Sumber	Informasi	Kesimpulan
Subjek NK	NK mengaku orang tuanya tidak memberi jatah uang saku perbulan, hanya membayarkan uang kos selama setahun. Untuk biaya sehari-hari NK mengandalkan uang Bidikmisi dan pemberian pacarnya. NK juga sedang merintis usaha online shop pakaian namun hasinya belum seberapa. Jika hanya mengandalkan uang Bidik Misi NK merasa tidak cukup untuk memenuhi kebutuhannya.	Selain dari beasiswa Bidik Misi, NK mendapat bantuan biaya dari pacarnya. Untuk besarnya tidak pasti namun itu sangat membantu. NK juga memiliki usaha sampingan untuk menambah uang sakunya yaitu berjualan pakaian secara online. Hasil tersebut tidak terlalu besar namun cukup untuk menambah biaya pembelian barang-barang bermerek NK.
<i>Key Informan RE</i>	NK bercerita kepada RE bahwa NK memiliki usaha online shop namun tidak pasti	

	penghasilannya sehingga dia mengandalkan uang dari pacarnya sebagai anak band. Untuk besarannya RE tidak mengetahui.	
<i>Key Informan</i> GR	Selain dari uang Bidik Misi, terlihat NK memiliki usaha sambilan berjualan baju namun tidak terlalu menjanjikan penghasilannya sehingga NK butuh uang tambahan yaitu dari pacarnya. Kebetulan pacarnya memiliki penghasilan sebagai anak band.	

KEABSAHAN DATA

Subjek : DS

A. Bentuk Perilaku Konsumtif

Sumber	Informasi	Kesimpulan
Subjek DS	Pembelian yang secara berlebihan yang dilakukan DS berupa barang-barang penunjang penampilan yang terlihat oleh orang lain seperti pakaian, jam tangan, sandal, sepatu dengan merek ternama. Selain itu DS suka membelikan orang lain suatu barang dengan harga mahal. Seperti yang dia lakukan setiap pacarnya ulang tahun atau hanya sekedar memberi kejutan kecil-kecilan namun dengan harga yang mencapai jutaan. Atau menraktir teman-temannya di tempat mewah setiap kali ulang tahun.	Perilaku konsumtif subjek terlihat pada pembelian barang-barang penunjang penampilan seperti tas, pakaian, sepatu, jam tangan bermerek dan dengan harga yang cukup mahal. Tidak hanya untuk dirinya sendiri, pembelian secara berlebihan juga ia tujukan kepada orang lain. DS suka membelikan pacar dan temannya barang-barang mewah dengan harga cukup mahal.
Key Informan AD	Sebagai sahabat yang selalu menemani DS, AD cukup tau kebiasaan temannya tersebut. Hampir setiap minggu DS mengajak ke mall membeli suatu barang seperti pakaian, sepatu atau sekedar makan di mall. AD mengaku selera barang yang yang DS beli memang cukup tinggi dibuktikan dengan selalu membeli barang-barang bermerek. Tentunya harganya juga tidak murah. Selain boros untuk dirinya sendiri, DS juga sangat konsumtif untuk pacarnya dan teman-temannya. Setiap kali membelikan barang untuk pacar harus bermerek dengan harga yang mencapai ratusan ribu bahkan yang terakhir kemarin mencapai 1,4 juta. Belum lagi di bulan yang sama dia juga menraktir aku dan teman-teman di sebuah hotel. Jadi memang DS boros untuk orang lain juga.	

Key Informan HA	<p>HA melihat barang-barang yang DS pakai cukup bermerek dan sering bergonta ganti. HA merupakan teman dekat DS yang juga sering diajak belanja dan pergi ke mall. DS lebih suka membeli barang-barang penunjang penampilan seperti tas, pakaian, sepatu, bermerek dengan harga cukup menguras kantong. Bahkan jam tangan aja gak mau yang murahan maunya yang harga 800.000an. Tapi DS pun juga boros untuk membelikan pacarnya. Bahkan uang yang DS keluarkan cukup besar demi pacarnya tersebut. Tidak hanya momen besar seperti ulang tahun, tapi hari-hari biasa pun DS sering membelikan pacarnya suatu barang. Yang paling mengejutkan waktu ulang tahun pacarnya yang terakhir DS menghabiskan uang 1,4 juta untuk membeli kado pacarnya. Selanjutnya DS juga harus menraktir aku dan teman-teman di hotel yang menghabiskan dana sekitar 600.000an. Hal tersebut memang biasa DS lakukan ketika Ulang tahunnya menraktir teman-temannya.</p>	
--------------------	---	--

B. Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif

Sumber	Informasi	Kesimpulan
Subjek DS	<p>Diawali dengan motivasi agar terlihat update dengan memakai barang-barang yang beremerek. DS sengaja membeli barang-barang yang terlihat oleh mata orang lain agar dapat dipandang. Dengan pujian yang dilontarkan orang lain akan membuat DS merasa bangga. Selain itu gengsi DS sangat besar. DS tidak ingin terlihat harga dirinya rendah jika memberi sesuatu kepada</p>	<p>Faktor yang membuat DS konsumtif karena harga diri dan motivasi. DS tidak ingin terlihat harga dirinya rendah sehingga ia memperlihatkan perilaku konsumtifnya agar terlihat harga dirinya tinggi. Selain itu motivasi agar dipuji dan terlihat update dimata orang lain</p>

	orang lain dengan harga murah hal tersebut tentunya akan membuatnya malu.	membuat DS sering mengonsumsi barang-barang bermerek dan memperlihatkan kemampuan DS jika dia mampu memberi sesuatu kepada orang lain dengan harga yang cukup mahal.
Key Informan AD	AD mengaku bahwa sahabatnya tersebut memiliki gengsi yang cukup tinggi sehingga DS tidak ingin terlihat harga dirinya turun di mata orang, itulah sebabnya DS berusaha menunjukkan kepada orang lain dengan membeli barang-barang bermerek serta memperlihatkan bahwa dirinya mampu memberi sesuatu untuk pacar dan temannya dengan harga yang cukup mahal.	
Key Informan HA	Tidak hanya untuk dirinya, DS boros untuk orang lain karena dia ingin memperlihatkan kepada orang lain jika dia mampu dengan memberikan sesuatu yang wah dibanding teman-temannya. DS sering terlihat membeli barang-barang bermerek kalo lagi di mall. Jadi DS malu kalo harus beli yang biasa aja.	

C. Cara Pemenuhan Biaya

Sumber	Informasi	Kesimpulan
Subjek DS	Selain dari uang Bidik Misi, DS memiliki usaha sampingan di sebuah agen tour dan travel. Gaji 500.000 per bulan cukup membantu dalam menambah biaya kebutuhan DS. Jika dirasa ada keperluan yang melebihi uang sakunya maka DS akan berusaha menyisihkan uangnya seperti yang dilakukan saat pacarnya ulang tahun, DS berusaha menabung untuk dapat membelikan barang dengan harga yang cukup mahal untuk pacarnya.	DS mengandalkan uang Bidik Misi dan gaji dari tempat kerjanya sebesar 500.000 per bulan. DS berusaha menabung jika memang dirasa ada keperluan yang membutuhkan biaya banyak.
Key Informan AD	DS bekerja di agen tour dan travel. Bahkan DS mengirit uang jajannya untuk membelikan kado dan mentraktir temannya. Gaji yang DS	

	dapat selama sebulan kemarin habis untuk membelikan pacarnya kado dan mentraktir teman-temannya.	
<i>Key Informan</i> HA	DS punya kerja sambilan di agen travel dan gajinya lumayan 500.000 per bulan ditambah uang Bidik Misinya 600.000.	

KEABSAHAN DATA

Subjek : MS

A. Bentuk Perilaku Konsumtif

Sumber	Informasi	Kesimpulan
Subjek MS	Selain membeli barang-barang penunjang penampilan, MS lebih dominan dalam mencoba hal baru khususnya makanan kekinian dan jalan-jalan ke mall menonton film di bioskop. Hal lain yang membuatnya boros karena harus membiayai pacarnya yang setiap bulan datang ke jogja. MS biasa membantu pacarnya dalam membayar uang sewa kos harian dan membelikan makanan serta sesuatu yang tidak terduga.	MS lebih konsumtif dalam hal mencoba produk baru seperti makanan kekinian, menonton film terbaru, pergi nongkrong bersama temannya dan ikut membiayai pacarnya setiap bulan ketika pacarnya datang ke jogja.
Key Informan DA	Aku dan MS memang suka plesiran. Selain itu aku sama MS suka nongkrong dan berburu makanan kekinian. Biasanya seminggu bisa tiga kali ke mall untuk makan atau nonton bioskop sebulan dua kali. Kadang MS suka ngeluh uangnya tiba-tiba habis karena kebiasaan kita suka jajan. Selain itu MS juga suka membelikan pacarnya barang gitu. Kebetulan sebulan sekali pacarnya ke jogja untuk melatih salah satu organisasi mahasiswa jadi MS kadang membantu membayarkan uang sewa kos harian dan membelikan makan.	
Vlog milik DA	Terlihat MS dan DA sering melakukan jalan-jalan ke mall, pergi menonton bioskop, dan berburu makanan kekinian. Bahkan MS rela pergi ke solo untuk merasakan makanan di sebuah restaurant terbaru dan membeli kue yang tidak di jual di jogja.	

B. Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif

Sumber	Informasi	Kesimpulan
Subjek MS	MS begitu konsumtif dalam hal mencoba sesuatu yang baru karena faktor kelompok referensi yaitu teman MS. MS melihat kebiasaan DA yang sering berburu makanan kekinian dan mengajaknya menonton bioskop membuatnya terpengaruh. Selain itu untuk menunjukkan kepada orang lain khususnya pacarnya bahwa dia mampu dalam hal finansial, MS berusaha membantu dalam hal finansial seperti membayarkan uang sewa kos harian untuk pacarnya, membelikan makanan setiap pacarnya datang ke jogja. MS merasa gengsi nya turun atau harga dirinya turun jika tidak ikut membantu dalam hal finansial untuk pacarnya sehingga dia berusaha membantu untuk pacarnya. Walaupun pacarnya melarang namun MS tetap bersikukuh dalam membantu.	MS konsumtif dalam hal mencoba hal baru karena dorongan dari kelompok referensi yaitu sahabatnya. MS terlibat dalam pembelian makanan kekinian karena terbiasa dengan pola hidup sahabatnya yang suka makan dan jalan-jalan. MS juga merasa malu jika tidak turut membantu membiayai pacarnya. Harga dirinya turun jika MS tidak mampu membantu sehingga MS berusaha membiayai pacarnya agar terlihat bahwa harga dirinya naik.
Key Informan DA	DA merupakan sahabat MS. Kemanapun DA pergi selalu mengajak MS. DA memiliki hoby makan dan kalau makan atau pergi ke mall selalu mengajak MS sehingga sekarang MS ikut-ikutan ketularan suka makan deh. Untuk soal pacarnya, MS malu jika tidak ikut membantu membiayai pacarnya. Sebenarnya pacarnya sudah melarang untuk membantu namun MS tetap ngeyel dan harus membantu.	

C. Cara Pemenuhan Biaya

Sumber	Informasi	Kesimpulan
Subjek MS	MS mengandalkan uang Bidik Misi dan dari orang tuanya sebesar 200.000 per bulan.	MS mengandalkan uang Bidik Misi per bulan sebesar 600.000 jatah uang saku dari orang tuanya sebesar 200.000 per minggu.
Key Informan DA	Setahu DA, MS menerima uang dari orang tuanya 200.000 per minggu ditambah uang Bidik Misi sebesar 600.000 per bulan. Uang itu yang MS gunakan untuk memenuhi kebutuhannya.	



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN

Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281
Telpon (0274) 540611 pesawat 405, Fax (0274) 5406611
Laman: fip.uny.ac.id, E-mail: humas fip@uny.ac.id

Nomor : 3258 /UN34.11/PL/2017
Lampiran : 1 (satu) Bendel Proposal
Hal : Permohonan Izin Penelitian

12 Juli 2017

Yth. Ketua Jurusan Psikologi Pendidikan dan Bimbingan
Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta

Diberitahukan dengan hormat, bahwa untuk memenuhi sebagian persyaratan akademik yang ditetapkan oleh Jurusan Psikologi Pendidikan dan Bimbingan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta, mahasiswa berikut ini diwajibkan melaksanakan penelitian:

Nama : Ade Lilik Maslihah
NIM : 13104241045
Prodi/Jurusan : BK/PBB
Alamat : Perum Cindelas RT.4 RW.8, Desa Karangtengah, Kec. Tuntang, Kab. Semarang

Sehubungan dengan hal itu, perkenankanlah kami memintakan izin mahasiswa tersebut melaksanakan kegiatan penelitian dengan ketentuan sebagai berikut:

Tujuan : Memperoleh Data Penelitian Tugas Akhir Skripsi
Lokasi : Fakultas Ilmu Pendidikan dan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta
Subyek : Mahasiswa Fakultas Ilmu Pendidikan dan Fakultas Ilmu Sosial
Obyek : Perilaku Konsumtif
Waktu : Juli - September 2017
Judul : Perilaku Konsumtif Mahasiswa Bidik Misi Universitas Negeri Yogyakarta

Atas perhatian dan kerjasama yang baik kami mengucapkan terima kasih.





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN

Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281
Telpon (0274) 540611 pesawat 405, Fax (0274) 5406611
Laman: fip.uny.ac.id, E-mail: humas fip@uny.ac.id

Nomor : 3250 /UN34.11/PL/2017
Lampiran : 1 (satu) Bendel Proposal
Hal : Permohonan Izin Penelitian

12 Juli 2017

Yth. Dekan Fakultas Ilmu Sosial
Universitas Negeri Yogyakarta

Diberitahukan dengan hormat, bahwa untuk memenuhi sebagian persyaratan akademik yang ditetapkan oleh Jurusan Psikologi Pendidikan dan Bimbingan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta, mahasiswa berikut ini diwajibkan melaksanakan penelitian:

Nama : Ade Lilik Maslihah
NIM : 13104241045
Prodi/Jurusan : BK/PBB
Alamat : Perum Cindelaras RT.4 RW.8, Desa Karangtengah, Kec. Tuntang, Kab. Semarang

Sehubungan dengan hal itu, perkenankanlah kami memintakan izin mahasiswa tersebut melaksanakan kegiatan penelitian dengan ketentuan sebagai berikut:

Tujuan : Memperoleh Data Penelitian Tugas Akhir Skripsi
Lokasi : Fakultas Ilmu Pendidikan dan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta
Subyek : Mahasiswa Fakultas Ilmu Pendidikan dan Fakultas Ilmu Sosial
Obyek : Perilaku Konsumtif
Waktu : Juli - September 2017
Judul : Perilaku Konsumtif Mahasiswa Bidik Misi Universitas Negeri Yogyakarta

Atas perhatian dan kerjasama yang baik kami mengucapkan terima kasih.



Dekan
Fakultas Ilmu Pendidikan
NIP 196009021987021001